

ISSN 1993-0259 (Print)  
ISSN 2219-4649 (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Тернопільський національний економічний університет**

# **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**За редакцією С. І. Шкарабана**

**Збірник засновано в 2007 році**

**Виходить два рази на рік**

**Випуск 7**

**Тернопіль  
2010**

*Економічний аналіз*

**Випуск 7**

**2010 рік**

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Тернопільського національного економічного університету,  
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Тернопільського національного економічного університету  
до поширення через мережу Інтернет,  
протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.*

*Збірник наукових праць*

*Засновник і видавець:  
Тернопільський національний економічний  
університет*

*Виходить два рази на рік*

*Заснований у червні 2007 року*

---

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України  
у галузі економічних наук  
(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;  
редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавництво Тернопільського національного  
економічного університету “Економічна думка”, 2010. – Вип. 7. – 423 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з  
актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

**Головний редактор**

*Шкарабан С. І., д. е. н., проф.*

**Відповідальний секретар**

*Ярошук О. В., к. е. н., доц.*

**Редакційна колегія:**

*Гуцал І. С., д. е. н., проф.*

*Крупка Я. Д., д. е. н., проф.*

*Лазаришина І. Д., д. е. н., проф.*

*Мних Є. В., д. е. н., проф.*

*Рудницький В. С., д. е. н., проф.*

*Фаріон І. Д., д. е. н., проф.*

*Юрій С. І., д. е. н., проф.*

**Літературний редактор**

*Руденко М. І., к. філол. н., доц.*

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

**URL: <http://www.econa.at.ua/>**

**[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/index.html](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html)**

**<http://www.library.tane.edu.ua/>**

**ISSN 1993-0259 (Print)**

**ISSN 2219-4649 (Online)**

© Тернопільський національний економічний університет, 2010

© «Економічний аналіз», 2010

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2010

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.*

---

# ЗМІСТ

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

**Шкарабан Степан, Лазаришина Інна**

Організація економічного аналізу: удосконалення теоретичних засад

11

---

**Гречина Ірина**

Системний підхід як методологічна основа дослідження потенціалу економічних систем

15

---

**Щербатюк Василь**

Актуальные вопросы развития сравнительного экономического анализа

19

---

## ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**Бублик Мирослава**

Аналіз ефективності превентивних заходів щодо техногенної небезпеки в Україні

22

---

**Бурда Наталія**

Тенденції розвитку соціальної інфраструктури села

28

---

**Велігіна Аліна**

Оцінка конкурентоспроможності м'яса на зовнішньому та внутрішньому ринках

31

---

**Войнаренко Михайло, Корчинська Людмила**

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств харчової промисловості Хмельницької області

34

---

**Волошин Роман, Заставнюк Любова**

Розвиток аграрного підприємництва у контексті земельних трансформацій

39

---

**Жаворонкова Галина, Жмуденко Вікторія**

Методичні підходи до визначення інтегрального показника економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні

42

---

**Жихарева Влада**

Умови ефективної реалізації інвестицій в розвиток флоту судноплавних компаній України

45

---

**Кам'янська Ольга, Чумаченко Ольга**

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності ВНЗ

48

---

**Постніков Володимир**

Програмування соціально-економічного розвитку як інструмент державного регулювання якості життя населення

51

---

---

<b>Ткач Ірина</b> Економічний розвиток сільських поселень Тернопільської області	<b>55</b>
<b>Штерма Тетяна</b> Стан та проблеми мотивації праці персоналу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області	<b>59</b>
<b>ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ</b>	
<b>Дмитрієва Вікторія</b> Тенденції ціноутворення як індикатор ринкових відносин в Україні	<b>63</b>
<b>Дудченко Вікторія</b> Зовнішній державний борг: особливості вимірювання та економічні наслідки	<b>68</b>
<b>Іонін Євген, Роменська Анна</b> Аналітичні інструменти в оцінці вартості страхової компанії	<b>72</b>
<b>Кміть Віра, Березовська Христина</b> Фіскальне регулювання малого підприємництва в Україні	<b>76</b>
<b>Коваль Василь</b> Лізинг як фінансовий інструмент розвитку підприємств АПК	<b>83</b>
<b>Кривошия Олена</b> Практики ціноутворення: класифікація та особливості використання	<b>86</b>
<b>Луцик Анатолій</b> Митна політика України як стимулятор економіки в умовах інтеграційних процесів	<b>91</b>
<b>Маліч Людмила, Хасанова Олена</b> Проблеми управління фінансами акціонерних товариств і шляхи їх розв'язання	<b>94</b>
<b>Михайлів Галина</b> Фінансова спроможність соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем	<b>97</b>
<b>Пода Анастасія</b> Аналіз зовнішньоторговельної активності єврорегіонів України та її впливу на формування конкурентних переваг	<b>100</b>
<b>Ровт Анна-Моніка</b> Податкове навантаження як критерій оцінки взаємозв'язку між суб'єктами оподаткування	<b>106</b>
<b>Роєнко Віта, Добрик Лілія</b> Грошові реформи Росії кінця XIX – початку XX ст. та їх роль у формуванні стійкої валюти	<b>109</b>

---

---

<b>Рура Іванна</b> Аналіз ефективності впровадження сімейної медицини в Україні	<b>113</b>
<b>Супрун Анатолій</b> Управління грошовими коштами страхових компаній в кризовому та посткризовому періодах	<b>116</b>
<b>Тохтарова Валерія</b> Дифференціація населення по доходам с учетом теневого сектора	<b>121</b>
<b>Чернікова Яна</b> Теоретичні основи функцій ціни та системи цін в умовах ринкової економіки	<b>124</b>
<b>Чирка Дмитро</b> Валютні операції як основа валютного ринку	<b>129</b>

---

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

<b>Буряк Анна</b> Методичні засади оцінювання ефективності діяльності банків	<b>133</b>
<b>Гайдай Валентина</b> Економічна сутність банківського капіталу	<b>137</b>
<b>Гетьман Ольга</b> Проблеми розвитку діяльності інвестиційних банків України	<b>141</b>
<b>Гузь Марина</b> Визначення кількості та типу лояльних клієнтів банку	<b>144</b>
<b>Гурнак Олександр, Катранжи Леонід</b> Капіталізація банків: податковий аспект	<b>147</b>
<b>Ковальчук Олександр</b> Розрахунок показника рентабельності капіталу банківських установ із врахуванням ризиків	<b>151</b>
<b>Костогриз Вікторія</b> Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні	<b>156</b>
<b>Момот Олександр</b> Імітаційне моделювання в аналізі доцільності впровадження розрахункових банківських послуг	<b>159</b>
<b>Павленко Людмила</b> Вплив конкуренції на ціноутворення в банку	<b>162</b>
<b>Сняк Галина, Фаріон Тетяна</b> Система внутрішнього контролю банків України: стан та тенденції розвитку	<b>166</b>

---

---

## ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

***Dittmann Iwona***

Forecasting in the construction of real estate investment risk evaluation scenarios – case study

**170**

---

***Здреник Василь***

Фінансові інструменти: досвід Польщі та можливості його реалізації в Україні

**176**

---

***Ізюмська Вікторія***

Оцінка інноваційно-інвестиційного клімату в регіоні

**179**

---

***Караван Наталія***

Аналіз факторів формування майбутньої вартості грошей

**182**

---

***Ковальчук Тетяна, Вергун Андрій***

Удосконалення методичного забезпечення аналізу інвестиційної привабливості проектів

**186**

---

***Литвин Зоряна***

Вибір і обґрунтування інвестиційних проектів

**191**

---

***Ліхновський Павло***

Практика застосування  $\beta$ -коефіцієнта в аналізі інвестиційної привабливості акцій українських компаній

**195**

---

***Овчинникова Марина***

Аналітичні інструменти вдосконалення структури портфелю акцій інвестиційного фонду

**199**

---

***Стельмах Мирослава***

Дивідендна політика: зарубіжний корпоративний досвід і українські реалії

**202**

---

***Туріянська Марія***

Проблеми формування інвестиційних джерел регіону

**206**

---

***Черемісіна Світлана, Кальонова Ганна***

Оцінка факторного впливу на інвестиційну привабливість виноградо-виноробного підприємства

**211**

---

***Шеремета Михайло, Шеремета Марія, Шеремета Йосиф***

Стратегічний аналіз інвестицій у реальні активи підприємств

**216**

---

***Ярощук Олексій***

Особливості застосування стандартних фінансових критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів

**219**

---

---

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

**Акопова Виолетта**

Концепція організаційно-економічного механізму управління якістю продукції/услуг

224

---

**Аксьонова Оксана**

Контракти в системі відносин «сільськогосподарський виробник – переробне підприємство» в молокопродуктивній галузі Житомирської області

228

---

**Алькема Віктор**

Аналіз логістичних утворень як суб'єктів економічної безпеки

234

---

**Ахновська Інна**

Моніторинг платіжного обороту суб'єктів господарювання

239

---

**Ведерніков Михайло, Крисько Альона**

Генезис конкурентоспроможності робочої сили в контексті розвитку управління персоналом

244

---

**Волошко Татяна**

Комплексна оцінка ефективності діяльності птицеводчих підприємств в АР Крим

247

---

**Годованюк Альона**

Маркетингові дослідження послуг туристичних підприємств Хмельницької області

250

---

**Голяш Ірина, Будник Людмила**

Аналіз інтелектуального капіталу підприємства

254

---

**Дєєва Наталія**

Механізм функціонування приватних і публічних акціонерних товариств: відмінності і проблеми

257

---

**Загородна Ольга, Серединська Віра**

Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства

262

---

**Зарічанська Євгенія**

Комплексне обґрунтування вибору ресурсозберігаючої технології

266

---

**Зозуляк Марта**

Роль контролінгу в системі управління деревообробним підприємством

270

---

**Калініченко Зоя**

Методика оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств

273

---

<b>Карп Ірина</b> Застосування математичних моделей у плануванні діяльності підприємств в умовах ризику та невизначеності	<b>277</b>
<b>Ковальов Дмитро</b> Дискретний аналіз форм управління трансакцією як інструмент зниження трансакційних витрат компанії в умовах виходу на зовнішні ринки	<b>280</b>
<b>Кожушко Ольга</b> Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств	<b>286</b>
<b>Кривошей Вікторія</b> Місце трудового капіталу у визначенні добробуту ресторанного господарства	<b>290</b>
<b>Кроніковський Дмитро</b> Контролінг як біокібернетична підсистема управління	<b>295</b>
<b>Крутушкіна Ольга</b> Діагностика процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства	<b>298</b>
<b>Литвиненко Ольга</b> Моделювання поведінки споживачів як фактор конкурентоспроможності підприємств машинобудування	<b>301</b>
<b>Лиходєдова Ольга</b> Контролінг персоналу: сутність та особливості на сучасному етапі	<b>304</b>
<b>Мазур Олена</b> Теоретичні аспекти формування вартості підприємств	<b>307</b>
<b>Марцінковська Олександра, Легкий Олег</b> Людський капітал та шляхи його відтворення	<b>310</b>
<b>Папуша Надія</b> Теоретичні аспекти управління оплатою праці на підприємстві	<b>313</b>
<b>Плахотнік Олена</b> Методика визначення продуктивності використання мікроавтобусів для міських перевезень пасажирів	<b>317</b>
<b>Плосконос Ганна</b> Економічні підходи до управління безпекою підприємств	<b>320</b>
<b>Позднякова Світлана, Следь Олександра</b> Формування механізму управління людським капіталом	<b>323</b>
<b>Попович Петро</b> Операційний аналіз витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції	<b>327</b>



---

<b>Сардак Олена</b> Редизайн системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств	<b>336</b>
<b>Скрипник Маргарита</b> Собівартість продукції як економічна категорія	<b>339</b>
<b>Спільник Ірина</b> Оцінка динамічності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи	<b>342</b>
<b>Темченко Ганна</b> Шляхи зниження ресурсоемності продукції промислових підприємств	<b>346</b>
<b>Темченко Олександр, Лісніченко Олена</b> Врахування мотиваційної складової при розробці механізму матеріального стимулювання працівників на промислових підприємствах	<b>350</b>
<b>Темченко Олександр, Русаков Володимир</b> Умови та принципи формування інноваційної політики підприємств гірничо-металургійного комплексу України	<b>354</b>
<b>Тенюх Зоряна</b> Факторний аналіз ефективності діяльності підприємств державного сектора економіки України	<b>358</b>
<b>Тимош Ігор</b> Аналіз ролі матеріальних стимулів в системі мотивації персоналу підприємства	<b>363</b>
<b>Фесенко Інна</b> Управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств	<b>367</b>
<b>Юзик Людмила</b> Концепція соціально орієнтованих маркетингових досліджень	<b>371</b>
<b>Яковенко Олександр, Сидора Тетяна</b> Механізми прибуткової інноваційної діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища	<b>374</b>
<b>Яцкевич Інна</b> Основні передумови впровадження центру відповідальності на підприємствах телекомунікаційної сфери	<b>379</b>

---

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

---

<b>Вороновська Олена</b> Факти екологічної діяльності як предмет бухгалтерського обліку	<b>380</b>
--	------------

---

---

<b>Гуцайлюк Лідія, Бойко Галина</b> Організація бухгалтерського обліку в органах Пенсійного фонду України	<b>383</b>
<b>Іванечко Павло</b> Управлінський облік затрат: методичні засади функціонального аналізу	<b>386</b>
<b>Ілляшенко Катерина</b> Інформаційні методи інтелектуального аналізу даних	<b>390</b>
<b>Орлов Ігор</b> Економічний та юридичний зміст трансформації зобов'язань: обліковий аспект	<b>393</b>
<b>Стеренко Лілія</b> Довготермінові зобов'язання: сутність, проблеми оцінки та обліку	<b>397</b>
<b>Фостолович Валентина, Андрущак Аліна</b> Комп'ютерний аудит як незалежна форма контролю надійності захисту інформаційної системи підприємства	<b>400</b>
<b>Щирба Маркіян</b> Суттєвість інформації в фінансовій звітності та її вплив на економічні рішення користувачів	<b>403</b>
<b>Заячковська Галина</b> Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму	<b>407</b>
<b>Іваненко Валентина</b> Особливості обліку операцій з давальницькою сировиною на промислових підприємствах	<b>411</b>
<b>Чорний Володимир</b> Виокремлення якісно однорідних територій Тернопільського регіону за рівнем функціонування ринку праці	<b>414</b>
<b>Язлюк Борис</b> Диверсифікація як запорука інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств	<b>417</b>
<b>Яремко Ірина</b> Економічний потенціал як об'єкт управління факторами розвитку економічних систем	<b>421</b>

---

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 338.3

**Степан ШКАРАБАН**

доктор економічних наук, професор,  
Тернопільський національний економічний університет

**Інна ЛАЗАРИШИНА**

доктор економічних наук, професор,  
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД

*У статті досліджено функції організації економічного аналізу та напрями його розвитку.*

**Ключові слова:** організація економічного аналізу, функції, проектування.

Успіх будь-якого виду аналізу у значній мірі залежить від правильної його організації. Особливо актуальним є таке міркування в умовах трансформації економіки України. Створення за історично короткий проміжок часу нових організаційно-правових форм власності, багатоальтернативність управлінських рішень, зміна пріоритетів економічної політики держави вимагає від економічного аналізу як науки удосконалення організаційних аспектів аналітичних досліджень.

Науково обґрунтована технологія аналітичного процесу зумовлює досягнення мети і завдань дослідження, дотримання принципів і функцій економічного аналізу, регулювання взаємовідносин у моделі "об'єкт – суб'єкт аналізу" на засадах корисності інформації.

Економічна енциклопедія трактує організацію як "сукупність процесів або дій, що зумовлюють об'єднання елементів, частин у ціле, утворення життєздатної стійкої системи; внутрішня впорядкованість, взаємодія відносно незалежних частин цілого, зумовлена його побудовою" [5, с. 644].

Значною є роль у розвитку теорії організації економічного аналізу українських вчених В. Івахненка, І. Каракоза, В. Львовичкіна, Є. Мниха, В. Сопка, В. Завгороднього, В. Савчука, В. Самборського, С. Шкарабана та інших.

Однак недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з проектуванням організації економічного аналізу на засадах корисності, ідентифікації функцій організації

аналізу за результатами SWOT-аналізу.

Основні завдання, що вирішуються у статті, такі:

- систематизувати підходи щодо проектування організації економічного аналізу;
- формування матриці SWOT-аналізу якісних характеристик корисності економічної інформації для суб'єкта господарювання;
- виокремлення основних функцій організації економічного аналізу.

У ХХ столітті радянськими вченими-економістами традиційно виділялися п'ять етапів аналітичної роботи (табл. 1).

Подібним до наведеного в таблиці 1 є підхід до поділу етапів аналітичної роботи, запропонований М. Коробовим. Він виділяє наступні види робіт:

- розробка програми проведення аналізу (визначення об'єктів і послідовності аналізу, постановка цілі, терміни виконання);
- визначення кола інформаційних (обліково-аналітичних, звітних, оперативно-планових) матеріалів, включно із (якщо це диктується необхідністю виконання програми аналізу) широким залученням даних спеціальних спостережень, опитувань, контрольних документів, документів управлінського обліку; при вирішенні питань на цьому етапі аналітичної роботи виходять з того, що вихідна інформація – це основний фактор якісного проведення аналізу;

Таблиця 1. Зміст етапів аналітичної роботи, характерний для економічного аналізу в СРСР

Етапи аналітичної роботи	[2, с. 56-57]	[1, с. 35]
1. Складання програми (плану) аналітичної роботи	+	+
2. Підготовка матеріалів до аналізу	+	+
3. Попередні оцінки		+
4. Систематизація та аналітичне опрацювання вихідних даних	+	
5. Аналіз причин динамічних змін та відхилень від плану		+
6. Узагальнення результатів аналізу та їх оформлення	+	
7. Узагальнююча оцінка та зведений підрахунок резервів		+
8. Контроль за реалізацію результатів аналізу та запровадження рекомендованих заходів	+	

- розв’язання поставлених аналітичних задач, спираючись на використання арсеналу прийомів і методів аналізу та наявну обчислювальну техніку;
  - підготовка і передача аналітичної інформації, висновків, пропозицій, які впливають з неї, за призначенням [7, с. 18-19].
- Характерною особливістю підходу до організації економічного аналізу, запропонованого В. Самборським та В. Луцаком, є чітка орієнтованість на метод економічного аналізу, що містить синтез і аналіз, індукцію та дедукцію.
- До моделі змісту та послідовності проведення економічного аналізу роботи підприємства та його підрозділів вони відносили:
- ознайомлення і оцінку показників проведення аналізу;
  - розкладання об’єкта аналізу на складові;
  - вивчення і аналіз складових та елементів;
  - синтез складових та елементів об’єкта аналізу;
  - оцінку результатів аналізу та розробку управлінських рішень [13, с. 32].

У поняття “організація економічного аналізу” економісти вкладають різний зміст. На думку вчених В. Івахненка, М. Горбатка та В. Львовчкіна, це – система заходів з метою вивчення господарської діяльності [6, с. 31]. За цим визначенням організації аналізу відводиться констатуюча роль без пов’язування з потребами процесу управління. На наш погляд, більш широким є визначення організації аналізу, запропоноване вченими С. Шкарабаном та М. Сапачовим, як системи прийомів і засобів, які забезпечують оптимальне її функціонування і подальший розвиток [4, с. 56].

Таблиця 2. Проектування організації економічного аналізу

Складові процесу організації економічного аналізу	[9, с. 64]	[2, с. 8-9]	[10, с. 61]	[8, с. 78]
ступінь оптимізації функції корисності аналітичної інформації – оцінка витрат і ресурсів за умови обмежень системи “час-гроші”				+
цілі і підцілі аналізу, функції і завдання	+	+		+
процес аналізу (процедурно-організаційна побудова)	+	+	+	+
результати процесу аналізу, види і форми вихідних аналітичних документів, періодичність і строки їх представлення	+	+	+	+
засоби розв’язання задач і виконання процедур, разом із складом і джерелами отримання вхідної інформації, а також обчислювальної та організаційної техніки	+	+	+	+
методи розв’язання задач і виконання процедур, способи виконання процедур (автоматизований і неавтоматизований)	+	+	+	+
відповідальність за безперервність процесу аналізу (у ланках, службах і персонально)	+	+	+	
взаємодія в процесі аналізу керівників різних рангів	+	+		
підвищення кваліфікації кадрів			+	
розробка системи економічного моніторингу				+
відбір серед альтернативних варіантів організації економічного аналізу оптимального				+

Традиційно здійснення організаційних процедур в економічному аналізі передбачає в першу чергу проектування організації аналізу. Точки зору вчених-аналітиків на складові процесу проектування в основному збігаються (табл. 2).

За іншим підходом, до числа складових організації аналітичної роботи слід відносити:

- розробку загальних засад аналізу;
- розробку порядку проведення аналізу;
- планування роботи окремих елементів аналізу та його етапів;
- матеріальне, методичне та наукове забезпечення аналізу;
- загальне керівництво аналітичною роботою;
- прийом виконаних аналітичних робіт;
- оформлення аналітичних робіт;
- контроль за впровадженням запропонованих заходів [6, с. 41; 3, с. 160].

Однак існуючі точки зору на складові процесу проектування не враховують потреби оптимізації корисності аналітичної інформації.

На наш погляд, в основу проекту організації економічного аналізу повинен бути покладений концептуальний підхід щодо вибору оптимального

співвідношення вигод і витрат від аналізу як:

а) потоку операцій і процедур стосовно інформаційних ресурсів (при умові наявності відповідних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів та програмного забезпечення);

б) дискретних, не масових аналітичних процедур та операцій (за умови відсутності відповідних активів та кадрового забезпечення і мотивації).

Наукове забезпечення оптимального варіанту організації економічного аналізу повинно базуватися на теорії Олівера Уільямсона, а саме:

а) індивіди виявляють “обмежену раціональність” у тому розумінні, що існують певні межі здатності кожного індивіда враховувати всі можливі варіанти і робити оптимальний вибір;

б) індивіди, маючи певні можливості, роблять вибір з максимальною особистою вигодою і можуть при цьому виборі вводити в оману;

в) індивіди в певних межах намагаються діяти ефективно і уникати втрат, тобто мінімізувати операційні витрати.

Полегшити процес оптимізації організації економічного аналізу на засадах корисності можливо за допомогою SWOT-аналізу. На рис. 1 наведено матрицю SWOT-аналізу якісних характеристик корисності

<p><b>Сильні сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестиційна привабливість</li> <li>– прозорість</li> <li>– платоспроможність</li> <li>– прибутковість</li> </ul>	<p><b>Слабкі сторони</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– необхідність витрат для їх забезпечення</li> <li>– байдужість до їх реалізації при слабкій фінансовій мотивації</li> </ul>
<p><b>Можливості</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– покращення ділової репутації та іміджу</li> <li>– зростання рівня економічної безпеки</li> <li>– фінансовий моніторинг</li> <li>– забезпечення користувачів даними для оцінки альтернативних рішень у поточному та стратегічному менеджменті</li> </ul>	<p><b>Загрози</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– конфлікт інтересів</li> </ul>

**Рис. 1. SWOT-аналіз якісних характеристик корисності економічної інформації для суб'єкта господарювання**

економічної інформації для суб'єктів господарювання, яка дозволяє сформувати оптимальну стратегію організації економічного аналізу.

Відповідно до того, які якісні характеристики покладені в основу облікової політики, наприклад, повного розкриття чи доречної суттєвої інформації, формуватиметься процес організації економічного аналізу.

Залежно від:

- галузевих особливостей;
- стратегії корисності економічної інформації, покладеної в основу облікової політики суб'єкта господарювання;
- рівня ділової активності;
- організаційно-правових форм господарювання;
- типу менеджменту;
- мотивації;
- виду аналізу

можливі різні підходи до цілей організації економічного аналізу. Тому процес проектування повинен бути гнучким. Кінцевим його підсумком, на наш погляд, має бути створення такої системи організації економічного аналізу, яка б виконувала ряд функцій.

1. **Забезпечуюча.** Спроектвана інфраструктура суб'єктів та об'єктів аналізу відтворює стан та динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства на запит керуючої системи будь-якої періодичності як дискретно, так і системно.
2. **Контролююча.** Проектування нової або удосконалення діючої системи організації економічного аналізу повинно забезпечити можливість контролю за дотриманням встановлених значень аналізованих показників, їх достовірністю.
3. **Захисна.** Будова системи організації економічного аналізу повинна враховувати потреби системи економічної безпеки підприємства, яка, в свою чергу, передбачає реалізацію таких основних функціональних цілей:
  - забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
  - забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
  - досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
  - досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
  - якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
  - забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
  - ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.
4. **Регулююча.** Проектуючи систему організації економічного аналізу, слід враховувати, що для суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки до ринкової це повинна бути самодостатня система, яка передбачає моніторинг фінансово-господарської діяльності за альтернативами:
    - у розрізі всіх показників, які може надати система обліку, аналізу та внутрішньогосподарського контролю;
    - у розрізі показників, за якими спостерігаються суттєві негативні відхилення;
    - у розрізі обраних критеріїв корисності аналітичної інформації.
- Запропоновані функції системи організації економічного аналізу слід відрізнити від функцій економічного аналізу (оцінювально-діагностична, контрольна, пошукова).
- Реалізація запропонованих підходів дозволить більш виважено і оптимальніше будувати організаційну структуру підприємства у цілому і в тім числі – організацію економічного аналізу.

### Список літератури

1. *Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений [Текст] : учебник / Под ред. С. Б. Барнгольц, Г. М. Тацця. – 3-е изд., перед. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 407 с.*
2. *Дворецкий, В. И. Как организовать экономический анализ на предприятии [Текст] / В. И. Дворецкий. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 94 с.*
3. *Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.*
4. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль, ТАНГ, 1999. – 405 с.*
5. *Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах. Т.2. С. В. Мочерний (відп. ред. та ін.) – К. : Академія, 2001. – 848 с.*
6. *Івахненко, В. М. Економічний аналіз [Текст] : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни /*

- 
- В. М. Івахненко, М. І. Горбатов, В. С. Львовичкін. – К. : КНЕУ, 1999. – 176 с.
7. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навч. посібник / М. Я. Коробов. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 294 с.
  8. Лазаришина, І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика [Текст] : монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.
  9. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000 р. – 144 с.
  10. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 454 с.
  11. Організація первинного обліку та економічного аналізу на прикладі підприємств торгівлі [Текст] : навчальний посібник / В. С. Рудницький, І. Д. Лазаришина, В. І. Бачинський та ін. – К. : Професіонал, 2004. – 480 с.
  12. Савчук, В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / В. К. Савчук. – К. : Урожай, 1995. – 328 с.
  13. Самборский, В. И. Экономический анализ на машиностроительном заводе [Текст] / В. И. Самборский, И. И. Луцак. – К. : Техніка, 1981. – 176 с.
  14. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 258 с.
  15. Шкарабан, С. И. Оперативный экономический анализ в производственном объединении [Текст] / С. И. Шкарабан. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 168 с.
  16. Шкарабан, С. И. Основы оперативного экономического анализа [Текст] / С. И. Шкарабан. – Львов : Вища школа, 1988. – 136 с.

## РЕЗЮМЕ

**Шкарабан Степан, Лазаришина Інна**

**Организация экономического анализа:  
усовершенствование теоретических принципов**

В статье исследованы функции организации экономического анализа и направления его развития.

## RESUME

**Shkaraban Stepan, Lazaryshyna Inna**

**Organization of economic analysis: improvement of  
theoretical principles**

The functions of the organization of the economic analysis and the lines of its development are researched at the article.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*У статті проведено теоретичний аналіз еволюції розвитку системних ідей та розглянуто результати і перспективи застосування системної методології щодо проблем дослідження потенціалу економічних систем.*

**Ключові слова:** система, системний підхід, системність, методологія, філософія, онтологія, гносеологія, тектологія, праксеологія, енвайроніка, потенціал.

Успішне функціонування і розвиток сучасної економічної системи визначається ефективністю взаємодії усіх її елементів. Методологічною основою вивчення сучасних економічних формацій є системний підхід. Саме в його умовах забезпечується реалізація принципів організації кожного елемента, що входить у систему. Він є однією з найважливіших сторін діалектичного методу дослідження, однією з форм конкретизації принципів діалектики, насамперед принципу взаємозв'язку явищ.

Дослідження будь-яких явищ і процесів необхідно починати з вивчення кола джерел їхньої появи[1]. Знання еволюційних аспектів подій допомагає проникненню в сутність явищ, які вивчаються, визначенню передумов їх появи і розвитку, обґрунтуванню правильності трактувань.

Значний внесок у розробку системного підходу як загальної методології дослідження внесли фундаментальні наукові праці російських і українських учених: В. Афанасьєва, А. Берга, І. Блауберга, О. Богданова, Д. Гвішіані, С. Никанорова, В. Садовського, Є. Слуцького, Ф. Темникова, В. Тюхтіна, А. Уємова, Ю. Урманцева, Е. Юдіна та ін.

Серед зарубіжних вчених, що стоять біля джерел зародження і розвитку системного руху, слід відзначити Р. Акоффа, Ч. Барнарда, М. Белопольського, Л. фон Бергаланфі, Ст. Біра, Д. Діксона, В. Кінга, Дж. Кліра, Т. Котабринського, Ст. Оптнера, Р. Розенцвейга, Ешбі У. Роса, Р. Саймона, Дж. Форрестера, Ф. Емері, С. Янга і багато інших. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання періодизації розвитку ідей системного підходу, його методології та використання в дослідженні потенціалу економічних систем.

Мета нашого дослідження полягає у систематизації і узагальненні теоретичних уявлень про ідею системного підходу для експлікації його методології у вивченні проблем визначення потенціалу економічних систем. Логіка міркувань призвела до необхідності вирішення наступних завдань:

1. Провести теоретичний аналіз еволюції розвитку ідей системного підходу.
2. Оцінити стан вирішення проблеми застосування системної методології щодо розгляду потенціалу економічних систем на усіх еволюційних рівнях.
3. Визначити невирішені проблеми та намітити перспективи їх вирішення у майбутньому.

Упровадження в сучасну науку системних методів дослідження має підґрунтям увесь попередній розвиток філософського і наукового пізнання [3, с. 9].

Як зазначено у [4], формування системних ідей відбувалося дуже повільно в процесі становлення людського суспільства і культури. Вони, як і будь-яке явище природи і суспільства, пройшли кілька найважливіших етапів.

Становлення філософських основ системного підходу представляє собою тривалий процес [4, с. 13]. Слово «система» з'явилося ще в Древній Греції 2500 – 2000 років тому. Однак початки системних ідей виникли в ще більш глибокій стародавності. У її першооснові лежить цілісне міфологічне сприйняття людьми всього сущого. Основоположниками системного підходу можна вважати таких давніх вчених, як: Анаксагора, Демокрита із Абдера, Левкіппа, Арістотеля, Епікура, Галена, Клавдія Птолемея, Марка Туллія Цицерона. У їх працях чітко простежується онтологічний філософський аспект системного світогляду. У цей період основою системності можна вважати зародження наукових знань у галузях: космології (Клавдій Птолемей); теорії побудови речовин (Демокрит із Абдер, Левкіпп); біології (Гален, Марк Туллій Цицерон) та ін. У той же час можна відзначити і елементи гносеологічного філософського аспекту системності у працях: Арістотеля, який створив першу філософську систему, де систематизував знання античного миру [5, с. 121]; Епікура, який поняття «система» застосовував для характеристики системи знань [3, с. 18] та ін. Звідси можна твердити, що перший етап розвитку системних ідей почався ще у глибоку давнину і у його основу було покладено інтуїтивне відкриття філософів, мислителів і вчених у результаті досліджень практичного і пізнавального досвіду людства. Зазначимо, що даний етап досить довгий і завершується майже на початку XV ст. З погляду на методологію дослідження потенціалу економічних систем такий етап можна вважати зародковим.

У формуванні основних категорій філософії системного бачення світу важливу роль зіграла середньовічна філософія, яка проробила величезну інтелектуальну роботу з вироблення категорій: «ціле», «цілісність», «частка» [4, с. 16]. Прихильниками другого еволюційного етапу системного мислення були: М. Коперник, Б. Телезіо, Д. Бруно, Г. Галілей, І. Кеплер, В. Гарвей А. ван Левенгук, К. Линней, І. Кант, Ж. Б. Ламарк, П. Сімон Лаплас, К. Анрі Сен-Сімон та ін. У цей період ідей системності набули розвитку шляхом поглиблення наукових теорій у галузях: космології (М. Коперник, Д. Бруно, Г. Галілей, І. Кеплер, П. Сімон Лаплас); біології і мікробіології (В. Гарвей, А. ван Левенгук); природознавства (К. Линней, Ж. Батіс Ламарк). Б. Телезіо,

продовжувач теорії побудови речовин, розглядає принцип саморуху, який і до теперішнього часу є основою життєздатності будь-якої із функціонуючих систем. «Сприйнятті від античності уявлення про системність буття розвивалися як в концепціях Б. Спінози і Р. Лейбніца, так і в побудовах наукової систематики XVII – XVIII ст., які прагнули до природної інтерпретації системності світу» [6, с.144]. Тобто, другий етап еволюційного розвитку системності став продовженням онтологічного філософського напрямку. Розвиток гносеологічного філософського аспекту системності у цей час простежується тільки у працях І. Канта, який надає поняттю «система» чіткості та прив'язує його до певної галузі знань [7]. Таким чином, на другому етапі відбулося формування перших системних теорій, які охоплюють усі галузі знань. Даний етап доповнює і удосконалює попередній, але системний підхід до розгляду потенціалу економічних систем також знаходиться у стадії зародження. Близькими до розгляду системності економічних систем у той час були погляди К. Анрі Сен-Сімона, який одним з перших розвив ідеї інтеграції соціальних систем, виступив основоположником європейської інтеграції.

Особливо значний прогрес досягнуто в розробці конкретно-наукових методів опису систем різної природи і різного ступеня складності в науці XIX – початку XX століття (теорія Ч. Дарвіна, статистична фізика, аналіз психологічних цілісностей – гештальтів, структурна лінгвістика і ін.)» [3, с. 9].

Представниками третього історичного періоду були: І. Г. Фіхте, Г. Гегель, Р. Оуен, Ф.-М.-Ш. Фур'є, Ч. Дарвін, К. Маркс, Ф. Енгельс, Е. Резерфорд та ін. Цей історичний період став часом розквіту гносеологічного філософського аспекту системності. Так І. Г. Фіхте у той час вперше визнавав системність наукового знання, але зводив її до системності форми, а не змісту. У працях Г. Гегеля ідеї системності набули методологічного характеру. Ч. Дарвін у своїй праці «Походження видів шляхом природного добору або збереження обраних рас у боротьбі за життя» (1859 р.) осмислює вплив середовища на організми, процеси природного добору, адаптації і еволюції [8]. Д. І. Менделєєв (1869 р.) у роботі «Досвід системи елементів, заснований на їхній атомній вазі і хімічній подібності» закриває принципово новий підхід до розуміння системності як загальної і основної принципу матерії [9]. У роботах Е. Резерфорда по розвитку концепції планетарної побудови атома, розуміння останнього стало системним [10]. Ф. Енгельс у роботі «Анти-Дюрінг» (1878 р.) сформулював найважливіші положення системного світогляду: система, що прагне до саморозвитку; загального взаємозв'язку і взаємозалежності; ідеї організованості; взаємодії елементів системи; кругообігу матерії; положення про критичні точки, де відбувається перехід від одного якісного стану до іншого [11]. Таким чином, у цей еволюційний період було розпочато розповсюдження системних ідей в сучасній науці, техніці і практичній діяльності. У той час Р. Оуен почав спробу організації і проведення експерименту по перевірці суспільства, побудованого на принципах соціальної справедливості [12]; Ф.-М.-Ш. Фур'є обґрунтував ідею взаємозв'язку і гармонії соціальних систем [13]; К. Маркс – перший філософ, який створив цілісну систему знань про суспільство. Саме у його працях системність стає методом наукового пізнання. У науковій спадщині марксизму також виявляється багато поглядів, що збігаються з теоретичними переконаннями системності М. Вебера. Наприклад у працях В. І. Леніна прямо вказувалося на необхідність використати досягнення

організаційної науки з метою налагодження ефективного обліку і контролю. Вже у цей історичний період крім розгляду соціальних систем увага багатьох вчених звертається до більш детального розгляду економічних формацій. У 1980 р. у роботі А. Еспінаса «Revue Philosophique de la France et de l'Etranger» були закладені основи науки праксеології. Він відзначав, що «слово «практика» породжує термін «праксеологія» для визначення науки про подібні факти, які розглядаються у їхній єдності, науки про найбільш загальні форми й принципи дії у світі живих істот».

У 1904 році Е. Хаусвальд у роботі «Організація і управління» подав організацію як систему, побудовану на функціональному розподілі праці [14]. О. А. Коган (псевдонім О. А. Єрманський) обґрунтував «закон організаційної суми», який надалі отримав ефект синергізму в теорії системного підходу [15, с. 72]. Таким чином, на третьому етапі системність перетворюється в наукове знання про системи, стає інструментом пізнавальної діяльності. Цей етап став фундаментальним у розповсюдженні теорії систем на дослідження соціальних і економічних об'єднань. Але слід зауважити, що і у цей період дослідження потенціалу економічних систем у рамках системного підходу відсутні.

Четвертий еволюційний етап системного мислення охоплює майже все XX ст. Представниками цього еволюційного періоду стали: Н. Бор, Е. Хаббол, В. Гейзенберг, Н. Кендалл, О. Богданов (Маліновський), Е. Слуцький, Л. фон Берталанфі, Н. Вінер, Т. Котарбінський, А. Хол та багато інших.

На цьому еволюційному етапі більш за все заслуговують на увагу роботи:

1. О. О. Богданова (Маліновського), який запропонував у 1912 р. загальну організаційну науку – тектологію, що стала першим варіантом загальної теорії систем;
2. Н. Р. Кендалла, котрий з 1912 р. продовжував розвиток ідеї системності;
3. Є. Слуцького, Т. Котарбінського, які з 1926 р. по 1962 р. розвивали основні ідеї науки праксеології;
4. Л. Берталанфі - який у 1945 р. запропонував другий варіант загальної теорії систем і був продовжувачем ідей О.О. Богданова.
5. Н. Вінера, який став основоположником науки кібернетики.

Таким чином, становлення системного підходу, який в наш час вважається «пануючою методологією» [16, с. 272] досліджень пов'язаний з такими іменами як: О. О. Богданов, Є. Слуцький, Т. Котарбінський, Л. фон Берталанфі, Н. Вінер. Так тектологія (від грецького *tektonikos* – «будівельник») за О. О. Богдановим, це перший варіант загальної теорії систем який базується на ідеях того, що «світ у цілому є єдиною організацією, яка існує та розвивається» [17]. У тектології О. О. Богданов намагався виявити єдність організаційних принципів.

Паралельно з ідеями О. О. Богданова розвивались ідеї прихильників праксеології: Є. Слуцького, якого можна вважати основоположником теорії процесів, або дослідником формально – онтологічних систем; Т. Котарбінського, що будував свої концепції на дослідженні принципів досягнення максимального ефекту.

Л. фон Берталанфі у 30-40 роки XX ст. закрив основи концепції організмичного підходу до організованих динамічних систем, які володіють властивістю еквіфінальності, тобто здатністю досягати цілі, незалежно від виниклих порушень на початкових етапах розвитку. Він узагальнив принципи цілісності, організації та ізоморфізму в єдину концепцію. Дійшов висновку, що методологія системного підходу є більш широкою й може



бути застосована в різних галузях науки.

Так у ХХ ст. набули подальшого розвитку багато концепцій системного мислення. На це звернув увагу А. Д. Хол, який у ХХ ст. один з перших зробив спробу методологічного узагальнення системних концепцій [18]. Відповідно до [19, с. 73], «система є безліччю предметів разом із зв'язками між предметами і між їх ознаками». За даними С. І. Дорошенко, вже в 1978 р. у вітчизняній літературі налічувалося більше 1000 публікацій з даної тематики [20].

Таким чином, на досліджуваному етапі системність стає методом наукових досліджень, загальним світоглядом для науковців. Зароджуються перші основи системного підходу як методології наукових досліджень. Початок застосування системного підходу до розгляду економічних систем стосується кінця ХХ ст. Представниками цієї наукової школи є: Дж. Форрестер (створив описативну модель підприємства, основоположник теорії системної динаміки); Р. Каерт і Дж. Марч (звертали увагу на соціально-психологічну сферу організації); Ч. Боніні (побудував машинну модель фірми); Р. Стогділ (виділив близько двохсот системних змінних організації, основоположник теорії політичного лідерства); Г. Тріандіс (побудував повну модель організації як системи); С. Оптнер (запропонував системну концептуальну схему розв'язання проблем в організаціях); Р. Саймон (побудував повну модель організації і визначив місце людини у ній); М. Месарович (запропонував компетенційну модель організації); С. Бір (висунув ідею «кібернетичного» підприємства); С. Янг (розвивав ідеї конструювання організації як цілого); Д. Кліланд і В. Кінг (звертали увагу на всю внутрішню взаємозв'язаність всіх аспектів сучасної промислової системи).

На жаль і у цей історичний період методологія системного мислення майже зовсім не використовувалася при дослідженні потенціалу економічних систем, а вживалось епізодично і націлювалась на дослідження організаційних основ окремих її елементів.

І, ось звернемо увагу на останній, п'ятий етап, який розпочався наприкінці ХХ ст. Найбільш яскравими представниками даного еволюційного періоду є: У. Росс Ешбі, Р. Акоффа, М. Месарович, О. Ланге, М. Белопольський,

В. Вернадський, Н. Бернштейн, Л. Виготський, Г. Щедровицький, А. Уємов, І. Блауберг, В. Садовський, Е. Юдін й ін. Основну увагу вчені звертають на розробку логіко-концептуального і математичного апарату системних досліджень [1], що оминило зацікавлення О. Богданова та Т. Котарбінського, а також Л. фон Бергаланфі. Такий підхід привів до появи наприкінці ХХ ст. наступних системних наукових теорій: теорії катастроф, теорії особливостей, теорії бифуркації та ін. Але, на жаль, і у межах еволюційного розвитку системного мислення, і у рамках системних теорій потенціал економічних систем не досліджується. На наш погляд, сьогодні близько до розгляду потенціалу економічних систем є методологія системного підходу, що узагальнена наукою енвіронікою (основоположник – М. Белопольських). За твердженням автора енвіроніка – це загальнотеоретична наука про загальні закони розвитку і удосконалення, які виявляються у процесах взаємодії елементів (часток) у середині систем і систем з навколишнім середовищем [21, с. 195]. Термін енвіроніка виник от старофранцузького слова «vignon» – оточення або «environnement» - те, що оточує і взаємодіє. Зазначимо, що енвіроніка – це перша наука, яка поєднує у собі онтологічний і гносеологічний напрямки філософських аспектів системного світогляду. Головна ідея енвіроніки полягає в гармонійному розвитку всіх процесів, що відбуваються в матеріальних, зокрема суспільних (економічних) системах. Це всеосяжна наука, що розкриває об'єктивні закони, за якими розвиваються матеріальні системи. Для того щоб охопити всі процеси, що відбуваються в системі, не залишити без уваги жоден її елемент, енвіроніка використовує потенціал найрізноманітніших наук – як природничих, так і суспільних. Усім мислячим людям на земній кулі пропонується загальними зусиллями створити нову науку, яка б синтезувала та охоплювала усі галузі людських знань [22, с. 284]. Тобто, енвіроніка з метою розвитку й удосконалення економічних систем використовує увесь науковий і практичний потенціал, накопичений людством. Тому саме наука енвіроніка, у наш час, повинна стати методологічною основою у дослідженні потенціалу економічних систем.

Результати дослідження еволюції системних ідей узагальнені у табл. 1.

Таблиця 1. Еволюція розвитку системних ідей

Етапи	Еволюційні періоди	Зміст етапу
I	Античність – до початку XV ст.	Виникнення і розвиток системних ідей і понять, які базуються на інтуїтивних відкриттях філософів, мислителів і вчених у результаті досліджень практичного і пізнавального досвіду людства.
II	Початок XV ст. - кінець XVIII ст.	Формування перших системних теорій, які охоплюють усі галузі знань.
III	Кінець XVIII ст. – початок XX ст.	Системність перетворюється в наукове знання про формації, стає інструментом пізнавальної діяльності.
IV	Початок XX ст. – кінець XX ст.	Системність стає методом наукових досліджень, загальним світоглядом для науковців. Зароджуються перші основи системного підходу як методології наукових досліджень.
V	Кінець XX ст. – початок XXI ст.	Глобалізація системних ідей і методів. Системність стає методологією наукових досліджень.

Таким чином, дослідження еволюції системного підходу як основної методології для вивчення потенціалу економічних систем дозволило зробити певні висновки та отримати результати, які полягають у наступному:

1. Еволюція розвитку системних ідей підтвердила відсутність структурованих напрямів методологічного дослідження потенціалу економічних систем.

2. Доведено, що методологічною основою у дослідженні потенціалу економічних систем повинна стати наука енвіроніка, яка синтезує у собі увесь еволюційний шлях розвитку системних ідей.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є визначення загальних законів енвіроніки та їх прикладного значення у розгляді потенціалу економічних систем.

1. Сіменко, І. В. Еволюція системного підходу як методологічна основа дослідження систем управління [Електронний ресурс] : електрон. збір. – Електроні текст. дані (1,1 Гб). – 2008. – Режим доступу [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/intelekt/2008\\_6/53.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/intelekt/2008_6/53.pdf); вільний – Назва з екрана.
2. Гвишиани, Д. М. Организация и управление [Текст] / Д. М. Гвишиани. – М. : Изд-во МФТУ им. Баумана, 1998. – 434 с.
3. Садовский, В. Н. Основания общей теории систем [Текст] / В. Н. Садовский. – М.: Наука, 1974. – 278 с.
4. Сурмин, Ю. П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие [Текст] / Ю.П. Сурмин. — К.: МАУП, 2003. — 368 с.
5. Аверьянов, А. Н. Системное познание мира: Методологические проблемы. [Текст] / А. Н. Аверьянов. — М.: Политиздат, 1985. – 430 с.
6. Василенко, А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий [Текст] : моногр. / А. В. Василенко. – К. : Центр учеб. лит., 2005. – 648 с.
7. Кант, И. Критика чистого разума [Текст] / И. Кант // Соч. в 6 т. – М., 1964. – Т.3.
8. <http://darwin-online.org.uk/>
9. <http://wek.kiev.ua/uk/>
10. Капица, П. Л. Научные труды. Наука и современное общество [Текст] / П. Л. Капица; ред. П. Е. Рубинина. – М. : Наука, 1998. – с. 430, С 305 – 320.
11. Причепій, Є. М. Філософія [Електронний ресурс] : електр. підручник / Є. М. Причепій, А. М. Черній, Л. А. Чекаль. – Електроні текст. дані (3,8 Гб). – 2007. – Режим доступу : [http://ebk.net.ua/Book/philosophy/prichepiy\\_filosofia/part2/2506.htm](http://ebk.net.ua/Book/philosophy/prichepiy_filosofia/part2/2506.htm); вільний – Назва з екрана.
12. [http://ebk.net.ua/Book/philosophy/prichepiy\\_filosofia/part2/2506.htm](http://ebk.net.ua/Book/philosophy/prichepiy_filosofia/part2/2506.htm); вільний – Назва з екрана.
13. П'ять найбагатших економістів: Роберт Оуен – практичний утопіст, наївний практик [Електронний ресурс]: електрон. стат. – Електроні текст. дані (1,2 Гб). – 2010. – Режим доступу : <http://business.in.ua/pyat-najbagatshix-ekonomistiv-robert-ouen-praktichnij-utopist-naivnij-praktik/>; вільний – Назва з екрана.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shpora.net/index.cgi?act=print2&ppp=51>.
15. Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.br.com.ua>.
16. Мартиненко, Н. М. Основы менеджменту [Текст] : підручник / Н. М. Мар-тиненко. – К. : Каравела, 2003. – 496 с.
17. Гвишиани, Д. М. Организация и управление [Текст] / Д. М. Гвишиани. – М. : Изд-во МФТУ им. Баумана, 1998. – 434 с.
18. Льовкіна О. Г, Вирішення проблеми організованої системи в тектології О. О. Богданова [Текст] / О. Г. Льовкіна // Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Філософія. Культурологія: Збірник наукових праць. – № 2 (8). – К. : Вид-во Національного авіаційного університету «НАУ-друк», 2008. – С. 39-43.
19. Осін, В. В. Контент-аналіз як засіб конститування та відтворення політичної науки 2003 года [Текст]: автореф. дис... канд. політ. наук: 23.00.01 / Осін В. В.; Дніпропетр. нац. ун-т. — Д., 2003. — 19 с.
20. Холл, А. Д. Опыт методологии для системотехники [Текст] / А. Д. Холл. – М. : Сов. радио, 1975. – 448 с.
21. Системные исследования. Ежегодник [Текст]. – М., 1978. – С. 128.
22. Белопольский, Н. Г. Энвайроника – наука будущего развития человечества [Текст] / Н. Г. Белопольский. – 3-е изд., перераб. и доп. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк 2007. – 436 с.
23. Белопольский, М. Світу потрібна єдина система розвитку [Текст] / Белопольский М., Белопольска В. // Журнал європейської економіки. - Т. 4 (№3). – 2005. – с. 277 – 294., с. 284.

**Гречина Ирина****Системный подход как методологическая основа исследования потенциала экономических систем**

В статье проведен теоретический анализ эволюции развития системных идей и рассмотрены результаты и перспективы использования системной методологии при исследовании проблем потенциала экономических систем. Доказано, что методологической основой при исследовании потенциала экономических систем должна стать наука энвироника, которая обобщает весь эволюционный путь развития системных идей.

## RESUME

**Grechina Irena****Approach of the systems as methodological basis of research of potential of the economic systems**

In the article the theoretical analysis of evolution of development of system ideas is conducted and results and prospects of the use of system methodology are considered at research of problems of potential of the economic systems. It is well-proven that at research of potential of the economic systems science must methodological basis become envirology which summarizes all evolutionary way of development of system ideas.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

*Раскрыто значение и содержание сравнительного экономического анализа, сформулированы его отличия от межхозяйственных сравнений и внутрихозяйственного анализа. Обоснована необходимость использования системного подхода при проведении аналитической работы. Рассмотрены вопросы сопоставимости показателей и даны предложения по дальнейшему развитию сравнительного экономического анализа.*

**Ключевые слова:** сравнительный экономический анализ, межзаводские сопоставления, классификация, методология.

Современный этап социально-экономического развития тесно связан с мировой глобализацией и характеризуется дальнейшим укреплением рыночных отношений, усилением евроинтеграционных процессов и переходом на международные стандарты финансовой отчётности. В этих условиях значительный интерес представляет сравнительный экономический анализ, без которого невозможно обеспечить эффективное управление различными хозяйствующими субъектами. Он способствует развитию конкуренции и повышению конкурентоспособности предприятий различных форм собственности, позволяет дать объективную оценку деятельности и выявить наиболее эффективные технологии и методы организации бизнеса. Такой анализ составляет подлинно научную основу правильного определения лучших, средних, отстающих и обанкротившихся предприятий, а также новых научно-технических решений. Являясь важным инструментом познания реальной действительности, взаимосвязей и взаимозависимостей между различными показателями, сравнительный экономический анализ восполняет недостаток управленческой информации, способствует развитию предприимчивости и навыков по эффективному руководству.

Однако, несмотря на важное значение такого анализа, он до настоящего времени крайне редко и весьма сжато рассматривается в специальной литературе, на практике почти не применяется, а многие его теоретические, организационно-методические и методологические вопросы исследованы слабо, что отмечали известные украинские и российские учёные-экономисты. Так, по мнению Н. Г. Чумаченко «ряд проблем сравнительного анализа остаётся нерешённым и по сей день» [2, с. 62]. М. И. Баканов считает, что «методика сравнительного анализа относится к сложным проблемам, которые только начинают разрабатываться» [1, с. 122], а А. Д. Шеремет относит данный анализ к числу тех видов экономического анализа, «разработка которых наиболее актуальна в современных условиях развития промышленности» [5, с. 10-13]. И хотя прошло немало времени, а сравнительный анализ получил определённое развитие, эти мнения и сейчас весьма актуальны и заслуживают большого внимания.

Вначале следует отметить, что такой анализ в специальной литературе нередко называют приёмом анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Такое

мнение, полагаем, является ошибочным и с ним нельзя согласиться. В трудах известных экономистов (М. И. Баканов, И. И. Каракоз, Л. И. Кравченко, А. Н. Кузьминский, С. Г. Овсянников, В. И. Самборский, В. В. Сопко, Н. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет, С. И. Шкарабан и др.) достаточно глубоко и всесторонне рассмотрены аналитические приёмы, но сравнительного анализа среди них нет, что вполне справедливо, поскольку он относится к видам экономического анализа. А быть одновременно видом и приёмом анализа хозяйственно-финансовой деятельности, как подсказывает элементарная логика, сравнительный анализ не может.

Сравнительный экономический анализ также часто отождествляют с межхозяйственными (межзаводскими, межфабричными и т. п.) сравнениями, что не соответствует истине, так как это совершенно разные понятия. Б. И. Майданчик по этому поводу пишет, что данный анализ «пытаются неправомерно рассматривать как разновидность приема сравнений, при котором базой выступают не плановые или отчётные показатели предшествующего периода, а данные родственных предприятий» [4, с. 18].

Как показывает наше исследование, межхозяйственное сравнение представляет собой разновидность, одну из форм сравнения; оно позволяет определить лишь равенство одноимённых показателей работы сравниваемых предприятий или различие между ними и их величину. Сравнительный же анализ – это один из основных видов экономического анализа, в процессе которого выявляются не только сходства или различия в сопоставляемых показателях, но и их причины, рассчитывается влияние факторов, уточняется ранее полученная оценка деятельности предприятий, определяется их конкурентоспособность и место в ранжированном ряду, устанавливаются внутрипроизводственные резервы, разрабатываются мероприятия по их практическому использованию и т. д. В процессе выполнения такого анализа, наряду со сравнениями, используются также группировки, цепные подстановки, балансовое разложение, детализация, корреляция и регрессия, дифференцирование, абсолютные, средние и относительные показатели, таблицы, графики и др. Следовательно, по содержанию межхозяйственное сравнение и сравнительный анализ составляют одно направление, но два качественно разных уровня в аналитической работе и изучении

производственно-хозяйственной деятельности. Первое понятие намного уже второго.

На современном этапе развития рыночной экономики сравнительный анализ требуется представлять в виде системы и рассматривать с позиций системного подхода. Правомерность такого вывода находит своё убедительное подтверждение в трудах известных учёных-экономистов, глубоко обосновавших необходимость и раскрывших методологию использования системного анализа при проведении комплексного изучения производственно-финансовой деятельности предприятий. Система сравнительного экономического анализа представляет собой совокупность взаимосвязанных между собой теоретических, организационно-методических и методологических вопросов, которые обладают определёнными общими свойствами и образуют единое целое. Системный подход позволяет изучать систему такого анализа в единстве её элементов, а также исследовать её статику и динамику.

Необходимо отметить, что сравнительный экономический анализ тесно связан с внутрихозяйственным анализом деятельности предприятий. И выражается это в том, что данные полученные в ходе внутрихозяйственного анализа, широко используются при проведении сравнительного анализа. В свою очередь на основании результатов последнего дополняется и уточняется оценка резервов и работы предприятия, полученная в процессе внутрихозяйственного анализа.

Сравнительный анализ деятельности предприятий имеет много общего с внутрихозяйственным анализом: у них единая методологическая основа, один предмет изучения, совпадают конечные цели и арсеналы используемых приёмов. Вместе с тем между ними существуют и принципиальные различия. Во-первых, в процессе сравнительного экономического анализа сопоставляется деятельность двух и более объектов, выявляется и распространяется передовой опыт с целью повышения эффективности производства; при внутрихозяйственном анализе выявление резервов ограничивается условиями, характерными лишь для данного объекта. Во-вторых, при проведении сравнительного экономического анализа преимущественно используются относительные и удельные показатели, что позволяет элиминировать влияние различных факторов и получить данные, объективно характеризующие деятельность объектов; внутрихозяйственный же анализ – это изучение, главным образом, абсолютных показателей. И, в-третьих, сравнительный экономический анализ представляет изучение развития хозяйственной деятельности в пространстве, а внутрихозяйственный анализ – во времени (в динамике), так как критерием оценки работы предприятия являются его же показатели (плановые и за предшествующий период).

В системе управления производством сравнительный анализ представляет собой логическое продолжение и дальнейшее углубление внутрихозяйственного анализа. Поэтому в теории и на практике нельзя абсолютизировать один из них и игнорировать другой. Иначе это будет иметь самые различные отрицательные последствия. Только одновременное и взаимосвязанное проведение вышеназванных видов анализа обеспечит глубокое комплексное изучение производственно-финансовой деятельности предприятий. А это весьма необходимо в связи с обоснованными и своевременными предложениями С. Шкарабана и И. Лазаришиной рассматривать продукт экономического анализа в качестве товара, учитывать спрос и предложения

относительно аналитической информации и определять стоимость затрат на проведение анализа [6, с. 10-12].

Одним из вопросов теории сравнительного экономического анализа является классификация его видов. Правомерность, необходимость и возможность её осуществления подтверждаются многими причинами. Однако в специальной литературе данный вопрос рассматривается неполно, противоречиво или вовсе отсутствует. Поэтому, критически используя накопленный опыт и учитывая реалии современной хозяйственной жизни, нами предлагается деление сравнительного анализа на следующие виды: ведомственный и вневедомственный; частичный и полный; единовременный и периодический; предварительный, оперативный и последующий; внутриотраслевой и межотраслевой; статический и динамический; выборочный и сплошной. Эта классификация глубоко и всесторонне раскрывает сущность сравнительного экономического анализа и формирует целостное представление о нём. Она также составляет необходимое условие дальнейшего развития и рациональной организации данного анализа во всех отраслях рыночной экономики.

Важным методологическим требованием сравнительного экономического анализа является сопоставимость показателей. Она предполагает наличие определённых признаков у изучаемых данных, достижение равного уровня их однородности (однотипности). Сопоставимость корректирует величину различий между сравниваемыми величинами, способствует правильному установлению причин этих различий, повышает достоверность оценок хозяйственной деятельности предприятий.

Сопоставимость показателей сравнительного экономического анализа определяется объективными, т.е. независимыми от предприятий, факторами, которые подразделяются на два вида: 1) факторы реальной сопоставимости (их состав полностью зависит от анализируемого показателя и оказывает основное влияние); 2) факторы формальной сопоставимости (к ним относятся единицы измерения, методология учёта, методика расчёта показателей, состав элементов, образующих показатели, цены и тарифные ставки, календарные периоды). Только равенство (соответствие) факторов этих двух видов по сравниваемым предприятиям позволяет достичь полной сопоставимости показателей.

Как известно, на практике также существуют и субъективные факторы, т.е. факторы, зависящие от предприятий и их работников. К ним относятся квалификация, образовательный уровень, воспитанность и сознательность работников, организация труда и производства, материальная и моральная заинтересованность работников, методы и стиль управления, состояние учёта, аудита и анализа хозяйственной деятельности и др. Эти факторы, как и все объективные факторы, сильно влияют на результаты работы, но, в отличие от первых, полностью зависят от работников и поэтому не влияют на сопоставимость анализируемых показателей. Различия в показателях, вызываемые действием субъективных факторов, составляют резервы, выявление и максимальное использование которых, – одна из наиболее важных задач сравнительного экономического анализа. Совокупное влияние этих факторов можно определить путём вычитания из общей величины различия между сравниваемыми показателями предприятий различия, вызванного действием объективных факторов.

Факторы, влияющие на результаты хозяйственной

деятельности, чаще всего различны. Поэтому анализируемые данные необходимо приводить в сопоставимый вид, для чего с помощью различных приёмов элиминируется влияние объективных факторов на величину сравниваемых показателей.

Сложность проблемы сопоставимости показателей работы предприятий не служит основанием для отказа от её решения. Иначе исключается проведение сравнительного экономического анализа. И потому при невозможности достичь полной сопоставимости показателей, следует обеспечивать минимальную сопоставимость, достаточную для проведения такого анализа и получения достоверных результатов, или же приводит показатели в максимально возможный сопоставимый вид, позволяющий осуществлять сравнительный анализ и делать, если не окончательные, то хотя бы приблизительные выводы и предложения.

В современных условиях антикризисного управления также целесообразно создать единый межотраслевой научно-методический центр, разработать и внедрить на практике методики с использованием современных информационных и компьютерных технологий, составить примерный перечень докторских и кандидатских диссертаций, подготовить справочное пособие и повысить уровень организации научно-исследовательской работы по сравнительному экономическому анализу. Это позволит обеспечить дальнейшее развитие такого анализа, придать ему систематический характер, значительно улучшить его теоретические и методологические основы, а также охватить им все стороны хозяйственной деятельности современных рыночных структур с целью повышения уровня аналитической работы и обоснованности принимаемых управленческих решений.

### **Список литературы**

1. Баканов М. И. *Экономический анализ (Теория, история, современное состояние, перспективы)* [Текст] / М. И. Баканов, А. Н. Кашаев, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы, 1976. – 256 с.
2. Второе Всесоюзное научно-техническое совещание по экономическому анализу в промышленности (Краткий обзор материалов) [Текст] // *Бухгалтерский учёт*. – 1969. – № 9. – С. 58-64.
3. Кирсанова, В. *Сравнительный анализ налогообложения неприбыльных организаций в Украине и странах Европы* [Текст] / В. Кирсанова, С. Волобуева // *Экономический анализ : Сб. науч. тр. Тернопольск. нац. экон. ун-та*. – 2010. – Вып. 6. – С. 419-421.
4. Майданчик, Б. И. *Сравнительный экономический анализ в машиностроении* / Б. И. Майданчик. – М. : Машиностроение, 1983. – 279 с.
5. Шеремет, А. Д. *Экономический анализ в управлении общественным производством* [Текст] / А. Д. Шеремет // *Виды экономического анализа, их место и роль в совершенствовании управления промышленным производством*. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1975. – С. 10-13.
6. Шкарабан, С. *Характеристика состояния экономического анализа в Украине* [Текст] / С. Шкарабан, И. Лазаришина // *Экономический анализ : Сб. науч. тр. Тернопольск. нац. гос. ун-та*. – 2010. – Вып. 5. – С. 10-13.
7. *Экономический анализ* [Текст] / Под ред. акад. Н. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

## **РЕЗЮМЕ**

*Щербатюк Василь*

**Актуальні питання розвитку порівняльного економічного аналізу**

Розкрито значення і зміст порівняльного економічного аналізу, сформульовано його відмінності від міжгосподарських порівнянь і внутрішньогосподарського аналізу. Обґрунтована необхідність використання системного підходу при проведенні аналітичної роботи. Розглянуто питання порівняльності показників та надано пропозиції щодо подальшого розвитку порівняльного економічного аналізу.

## **RESUME**

*Shcherbatyuk Vasyi*

**Topical issues in the comparative economic analysis**

Revealed the scope and content of comparative economic analysis, formulated its differences from the inter-farm comparisons and analysis of farm. The necessity of using a systems approach in conducting analytical work. The problems of comparability and gives suggestions for further development of comparative economic analysis.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

---

# ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 330.15:338.14:332:504.05

**Мирослава БУБЛИК**

кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри маркетингу,

Львівський державний інститут новітніх технологій та управління  
імені В'ячеслава Чорновола

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЕВЕНТИВНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ТЕХНОГЕННОЇ НЕБЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

*Досліджено існуючі програми, заходи яких спрямовані на проведення попереджувальних робіт з метою запобігання надзвичайних ситуацій техногенного характеру. Вивчено динаміку росту виникнення надзвичайних ситуацій та проаналізовано масштаби збитків, завданих наслідками від них. Запропоновано метод розрахунку наростаючих витрат на реалізацію цільових програм та ефективності від їх проведення з метою оптимізації цільового фінансування даних програм.*

**Ключові слова:** надзвичайна ситуація, техногенні збитки, попереджувальні заходи, методи аналізу ефективності, цільові програми.

На території України десятиліттями існує високий рівень техногенної та природної небезпеки, який вимагає вжиття невідкладних заходів щодо запобігання надзвичайних ситуацій (НС) та визначення джерел їх фінансування. На сьогодні основним джерелом залишається резервний фонд Кабінету Міністрів. Проте система фінансування заходів, пов'язаних з попередженням та ліквідацією НС, не відповідає вимогам чинного законодавства, яке регламентує зазначене питання, і не здатна адекватно реагувати на зростаючу щороку кількість НС. Отже, проблема аналізу ефективності заходів щодо попередження НС є особливо актуальною сьогодні в Україні.

Щороку у світі розмір завданих збитків від природних та техногенних катастроф перевищує 250 млрд. доларів. Слід зазначити, що більша частина (НС) природного характеру є наслідками деструктивного впливу техногенного та антропогенного походження.

Аналізуючи роботи щодо управління економічною та екологічною безпекою провідних науковців України та світу: Б. Данилишина, Т. Габричидзе, А. Ізмалкова, В. Кульби, Р. Хамітова, М. Шахраманяна, А. Толстих, П. Фоміна, Є. Хлобистова, І. Яннікова, бачимо, що не вирішеною залишається проблема розробки універсального комплексу заходів на державному рівні щодо управління потенційно небезпечними об'єктами. Це дозволить на державному рівні реалізувати стратегію сталого розвитку і слугуватиме фактором економічного розвитку України. Відомо, що при правильній розробці та ефективній реалізації заходів, спрямованих на попередження виникнення НС, можна досягти скорочення їх кількості майже на половину.

Використовуючи дані сайту МНС [1] проведемо порівняльний аналіз тенденцій щодо виникнення НС. За останні роки ми бачимо зменшення загальної тенденції щодо виникнення НС на 15%. Тенденцію до зменшення мають також НС техногенного та природного характеру. Проте, не зважаючи на зменшення загальної кількості НС, завдані матеріальні збитки від них мають тенденцію до збільшення.

Матеріальні збитки, завдані НС техногенного та природного характеру у кілька (5-6) разів перевищують показники попередніх років. При цьому майже 100 млн. грн. становлять збитки від НС техногенного характеру [1].

Таким чином, аналізуючи динаміку росту виникнення НС та їх наслідків особливу увагу слід звернути на заходи щодо попередження НС, тобто розробку і реалізацію превентивних заходів, які повинні спрямовуватись на зменшення кількості негативних подій, а також масштабу їх наслідків, що, як ми бачимо, є невирішеною проблемою сьогодні.

Відомо, що попереджувальні дії є комплексом заходів щодо мінімізації ймовірності виникнення небажаної події, у нашому випадку - НС. Для досягнення максимального ефекту від їхнього проведення заходи слід контролювати на всіх рівнях управління з безпосереднім подальшим аналізом їх ефективності. Попередження виникнення НС як техногенного, так і природного характеру формують належний рівень національної безпеки країни.

На підставі даних попередніх років щодо кількості виникнення НС техногенного характеру, що стались на території України, аналізу їх розподілу за видами, причинами виникнення, з урахуванням очікуваних природних факторів та гідрометеорологічних, значного морального та фізичного зносу фондів, наявності в регіоні потенційно небезпечних об'єктів, інших показників розвитку у роботі [2] автори припустили, що у 2009 році загальна кількість НС техногенного характеру становитиме від 147 (оптимістичний сценарій) до 211 (песимістичний сценарій) випадків.

Як вважає автор роботи [3], ігнорування негативних факторів в економічній і соціальній політиці держави щодо природного середовища може призвести до повного розвалу економіки, прямого знищення матеріальних цінностей, погіршення стану здоров'я населення, моральної та фізичної деградації суспільства, тобто завдати відчутної шкоди національній безпеці України. Таким чином, пошук ефективного комплексу заходів щодо управління техногенною небезпекою, серед яких

атомна енергетика, хімічна та металургійна промисловість, генетика, медицина тощо, потребують, насамперед, пошуку підходу до аналізу ефективності рішень щодо обсягів фінансування на рівні уряду, державних і міждержавних організацій, регіону, області, міста, району.

Важливе місце при оптимізації превентивних заходів належить питанню управління екологічним ризиком, який зводиться до процедури аналізу ризику, в результаті якої на основі обліку оцінки екологічного ризику ухвалюється рішення про прийнятність величини та мінімізації ціни екологічного ризику. Далі в роботі [3] управління екологічним ризиком визначається як процес підготовки і реалізації природоохоронних заходів, зниження небезпеки прийняття помилкового рішення на стадії техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту. Знання факторів виробництва (технологічних, екологічних і економічних) та їх взаємозв'язків створює основу для управління ризиком, що ефективно, оскільки має характер прогнозованої дії. В основі управління ризиком лежить принцип оптимізації співвідношень вигоди і збитку. Слід розглянути поняття рівня ризику, визначення якого є дуже відносним, оскільки особи індивідуально визначають рівень допустимого ризику від тієї або іншої діяльності, яка потрібна для задоволення їх матеріальних і духовних потреб. Витрати на можливі заходи для захисту кожної особи від надмірного ризику (грошові компенсації, переселення, побудова захисних споруд тощо) слід враховувати в загальному розрахунку витрат при розробці проектів програм при оцінці корисності реалізації даного проекту для суспільства загалом.

Постановка цілей полягає у пошуку способів вибору максимально ефективної комбінації заходів щодо попередження виникнення НС при обмежених витратах.

При розробці превентивних заходів щодо виникнення НС особливо увагу рекомендуємо звернути на реалізацію загальнодержавних та регіональних програм забезпечення стійкого розвитку країни, відновлення їх подальшого фінансування та контроль за використанням виділених коштів. У таблиці 1 наводимо запропонований перелік державних (цільових) програм відповідно до даних сайту МНС [1]. Особливу увагу при запобіганні виникненню НС слід звернути на проект Державної програми запобігання виникненню надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру на 2009-2013 роки [4], який встановлює 5-ти річний термін виконання програми, обґрунтовує необхідність створення єдиної системи моніторингу даних щодо стану потенційно небезпечних об'єктів, оцінки та прогнозування виникнення НС.

Державну програму запобігання виникненню надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру на 2009-2013 роки можна вважати організаційним аспектом заходів, що спрямовані на відвернення як наслідків НС, та їх самих. Вона містить перелік напрямків, що потребують вдосконалення, зокрема адекватна оцінка ризику виникнення НС та створення сучасних прогнозно-моделюючих систем, що зможуть забезпечити вироблення та впровадження ефективних управлінських рішень.

Пропонуємо введення коефіцієнта ймовірності виникнення НС техногенного характеру, який свідчатиме про рівень техногенної безпеки певного району, області чи населеного пункту. Його можна розрахувати за формулою:

$$K_m = \frac{HC_{m1}}{HC_m}$$

де  $HC_{m1}$  – кількість техногенних НС, що виникли за певний період в регіоні 1;

$HC_m$  – загальна кількість техногенних НС за цей же період на всій території України.

Поділ коефіцієнта ймовірності виникнення НС на групи зумовлений особливостями відповідних територій, рівнем їхньої урбанізації, розвитком промисловості, природними характеристиками регіону тощо. Це дозволяє врахувати перелічені особливості при проведенні превентивних заходів.

Необхідною умовою проведення заходів щодо попередження виникнення НС є потреба в їх правовій підтримці, яка пов'язана з розробкою та реалізацією державних програм щодо запобігання виникненню НС, зі створенням органу, який проводитиме контроль за їх виконанням чи перерозподілом функцій у вже існуючих органах, а також формування сприятливого правового поля (розробка законів, наприклад «Про екологічну сертифікацію», «Про екологічний ринок» тощо). Таким чином, ми зможемо здійснити оцінку та зробити висновок щодо ефективності державних програм (табл. 1).

Запобігання виникненню НС є цілісною системою (комплексом) правових, соціально-економічних, організаційних політичних, технічних та ін. заходів на попередження виникнення НС та наслідків їх впливу на населення, його подальший добробут та навколишнє середовище. Ця система може бути ефективно реалізована лише в комплексі, тобто з використанням певних заходів одночасно та на всіх рівнях управління.

Зробимо оцінку ефективності проведення превентивних програм (заходів). При проведенні превентивних заходів виникає необхідність обґрунтування їхньої ефективності та доцільності. Економічне обґрунтування (оцінка) превентивних заходів вимагає врахування соціальних, екологічних та економічних результатів проведення природоохоронних заходів у різних сферах народного господарства як найближчим чином, так і в подальшій перспективі; охоплення всіх видів витрат, що мали місце при проведенні превентивних заходів.

Економічна оцінка – це оцінка змін в економіці, що виникають при певному впливі внаслідок порушення основних функцій природи, тобто вона відображає вартість заходів на підтримання оптимального стану природної, соціальної та господарської підсистем та вартість збитків від антропогенних впливів. Для обґрунтування природоохоронних заходів з точки зору економіки потрібно здійснити порівняльний аналіз економічних результатів від їх проведення з витратами, що потрібні для їх здійснення.

Оцінку ефективності проведених превентивних заходів пропонуємо здійснювати на різних рівнях господарювання. Для цього необхідно виділити низку заходів на попередження виникнення НС та розрахувати ефективність від їх проведення. Згідно з даними сайту МНС в Україні розроблено низку цільових програм щодо запобігання виникненню НС, які покликані зменшувати ризику виникнення небажаних подій.

Для визначення ефективності та доцільності проведення заходів щодо запобігання виникненню НС, як техногенного, так і природного характеру, рекомендуємо проводити постійне зіставлення затрат на їх проведення та ефекту, створеного від їхнього проведення. Для цього всі дані щодо витрат на реалізацію цільових програм запобігання виникненню НС, ефекту від їх впровадження та ефективності систематизуємо з допомогою таблиці 2.

Надалі користуючись даними таблиці 2 змінюємо порядок розташування проведення програм так, щоб найефективніша програма отримала перший номер,

Таблиця 1. Порівняльний аналіз державних (цільових) програм щодо попередження виникнення НС

№ з/п	Назва державної (цільової) програми	Нормативно-правовий акт, що затвердив програму	Строк виконання	Виконавець заходів (розпорядник коштів Держбюджету)	Орієнтовні обсяги фінансування за рахунок Держбюджету, тис. грн.
<b>Економічні</b>					
1	Державна програма «Ліси України»	Постанова КМУ від 19.09.2001 року №1205 (із змінами від 30.03.02 №581)	2002 - 2010 рр.	КМУ	814766,0
				ДСУ	764766,8
				Мінагрополітики	50000,00
2	Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2010 року	Закон України від 05.02.2006 року №3458-IV	2006 - 2010 рр.	Мінприроди	684957,90
<b>Соціальні</b>					
3	Програма підвищення безпеки праці на вугледобувних та шахтодобувних підприємствах	Постанова КМУ від 29.03.2006 №374	2006 - 2010 рр.	КМУ	240000,00
				Мінвуглепром	170000,00
				Держгірпром-нагляд	70000,00
4	Державна програма приведення небезпечних об'єктів ВО «Придніпровський хімічний завод» в екологічно безпечний стан та забезпечення захисту населення від шкідливого впливу іонізуючого випромінювання	Постанова КМУ від 26.11.2003 №1846	2005 - 2014 рр.	Мінпаливенерго	75524,10
5	Загальнодержавна програма охорони та відтворення довкілля Азовського та Чорного морів	Закон України від 22.03.2001 №2333-III	2005- 2014 рр.	Мінприроди	3600,80
6	Комплексна програма протизсувних заходів	Постанова КМУ від 22.09.2004 №1256	2005- 2014 рр.	-	0,00
7	Комплексна програма ліквідації наслідків підтоплення територій в містах і селищах	Постанова КМУ від 15.02.2002 №160	2003 - 2030 рр.	Мінжитло-комунгосп	244,00
8	Комплексна програма поводження з радіоактивними відходами	Постанова КМУ від 29.04.1996 №480 (із змін. від 05.04.1999 №542, від 25.12.2002 №2015)	2005- 2011 рр.	МНС	69367,20
9	Комплексна програма розвитку системи зв'язку, оповіщення та інформатизації МНС	Розпорядження КМУ від 04.03.2004 №109-р	2004- 2010 рр.	МНС	1500,00
10	Програма технічного переоснащення Державної спеціалізованої аварійно-рятувальної служби МНС	Постанова КМУ від 22.09.2004 №1245	2005- 2014 рр.	Мінпаливенерго	75524,10
11	Програма комплексного протипаводкового захисту в басейні річки Тиси у Закарпатській області	Постанова КМУ від 24.10.2001 №1388 (із змінами внесеними постановою КМУ від 02.06.2006 №130)	2006- 2015 рр.	КМУ	213503,30
				Мінприроди	1000,00
				МНС	65,00
				Закарпатська ОДА	212236,00
12	Комплексна програма захисту сільських населених пунктів та с/г угідь від шкідливої дії вод на період до 2010р. та прогноз до 2010р.	Постанова КМУ від 03.07.2006 №901		Держводгосп	202,30
				КМУ	76508,50
				МНС	138,00
12				Держводгосп	76370,50
13	Державна програма забезпечення безпечного зберігання відпрацьованих високоактивних джерел іонізуючого випромінювання	Постанова КМУ від 03.08.2006 №1092	2006- 2010 рр.	-	0,00
14	Комплексна програма протизсувних заходів у Закарпатській обл. на 1999-2010 роки	Постанова КМУ від 18.10.1999 №1915	1999- 2010 рр.	-	0,00
<b>Оборонні</b>					
15	Програма реабілітації територій, забруднених внаслідок військової діяльності	Постанова КМУ від 26.07.2001 №916	2001- 2015 рр.	Міноборони	15920,00
16	Програма забезпечення живучості та вибухопожежобезпеки арсеналів, баз та складів озброєння, ракет та боеприпасів Збройних Сил України	Постанова КМУ від 28.06.1995 р. №472 (із змін. №2153 від 25.11.1999 р., №1307 від 30.12.2005 р.)	2002- 2015 рр.		96173,60



Таблиця 2. Розрахунок ефективності витрат на реалізацію програм щодо попередження НС

№ з/п	Заходи, що спрямовані на попередження виникнення НС	Витрати на їх реалізацію, тис. грн.	Ефект від їх проведення, тис. грн.	Ефективність
1.	Державна програма «Ліси України» на 2002-2015 роки	814766,0	11640	0,0143
2.	Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2010 року	684957,90	10480	0,0153
3.	Програма підвищення безпеки праці на вугледобувних та шахтодобувних підприємствах	240000,00	1080	0,0045
4.	Державна програма приведення небезпечних об'єктів виробничого об'єднання «Придніпровський хімічний завод» в екологічно безпечний стан та забезпечення захисту населення від шкідливого впливу іонізуючого випромінювання на 2005 – 2014 роки	75524,10	8390	0,1111
5.	Загальнодержавна програма охорони та відтворення довкілля Азовського та Чорного морів	3600,80	3800	1,0553
6.	Комплексна програма ліквідації наслідків підтоплення територій в містах і селищах України	244,00	81	0,3320
7.	Комплексна програма поводження з радіоактивними відходами	69367,20	64820	0,9345
8.	Комплексна програма розвитку системи зв'язку, оповіщення та інформатизації МНС на 2004-2010 роки	1500,00	900	0,6000
9.	Програма технічного переоснащення Державної спеціалізованої аварійно-рятувальної служби МНС	75524,10	930	0,0123
10.	Програма комплексного протипаводкового захисту в басейні річки Тиси у Закарпатській області на 2006-2015 роки	213503,30	553	0,0026
11.	Комплексна програма захисту сільських населених пунктів та с/г угідь від шкідливої дії вод на період до 2010 року та прогноз до 2010 року	76508,50	689	0,0090
12.	Програма реабілітації територій, забруднених внаслідок військової діяльності на 2002-2015 роки	15920,00	738	0,0464
13.	Програма забезпечення живучості та вибухопожежобезпеки арсеналів, баз та складів озброєння, ракет та боєприпасів Збройних Сил України	96173,60	5465	0,0568

наступна за нею – другий і т. д. На основі цих даних будують таблицю 3, в якій, окрім затрат та ефекту від них, включаємо наростаючі витрати та ефект.

Використовуючи дані, наведені в таблиці 3, здійснюємо побудову графіка залежності між витратами на проведення превентивних заходів та ефектом від їх реалізації (рис. 1). Графік даної залежності характеризується особливою ознакою, вона дає змогу визначити максимальний ефект по заданому критерію, що можна отримати від реалізації певної кількості заходів при обмеженому фінансуванні. Фактичний ефект може бути меншим за рахунок дискретності заходів.

Отже, з допомогою даного графіка залежності «затрати-ефект» ми отримуємо можливість вибору максимально ефективної комбінації заходів щодо попередження виникнення НС при обмежених витратах. Даний метод дозволяє також на основі отриманих результатів зробити висновки про подальшу доцільність фінансування будь-якого заходу, спрямованого на попередження виникнення НС та їх негативних наслідків.

У даному дослідженні запропоновано напрямки вдосконалення та розвитку при здійсненні програм (заходів), спрямованих на попередження виникнення НС. Вирішення цієї проблеми сприятиме забезпеченню сталого розвитку економіки регіону та підвищенню якості життя населення.

Аналізуючи державні цільові програми щодо попередження виникнення НС, проведено оцінку їх ефективності та доцільності. Пропонуємо розглядати превентивні заходи як комплексну систему попередження виникнення НС на всіх рівнях управління. Це дозволить отримати максимальний ефект від їх проведення. Необхідно також здійснити аналіз рівня техногенної безпеки кожного регіону та ідентифікацію його небезпечних об'єктів. Це дозволить отримати об'єктивну інформацію щодо ризику виникнення небезпечних подій в регіонах та допоможе в відверненні настання небажаних подій.

Особливу увагу в майбутньому необхідно звернути на розробку програм (заходів) щодо попередження НС

природного характеру, що на сьогодні мають значну перевагу в кількості завданих збитків над техногенними.

### Список літератури

1. Сайт МНС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mns.gov.ua/2008.html>.
2. Управління екологічним ризиком [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrlib.net/ekologiya/988-upravlinnya-ekologichnim-rizikom.html>.
3. Качинський А. Б. Розвиток проблеми ризику в Україні: теорія і практика [Електронний ресурс] / А. Б. Качинський. – Режим доступу: [http://www.niisp.gov.ua/.../2002\\_4.php](http://www.niisp.gov.ua/.../2002_4.php).
4. Сайт державної програми запобігання виникненню надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру на 2009-2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mns.gov.ua/laws/regulations/pub\\_discussion/20080109/koncepciya.zip](http://www.mns.gov.ua/laws/regulations/pub_discussion/20080109/koncepciya.zip).

### РЕЗЮМЕ

**Бублик Мирослава**

#### Анализ эффективности превентивных мероприятий по техногенной опасности в Украине

Исследовано существующие программы, мероприятия которых направлены на проведение предупредительных работ с целью предотвращения чрезвычайных ситуаций техногенного характера. Изучена динамика роста возникновения чрезвычайных ситуаций и проанализированы масштабы убытков, нанесенных последствиями от них. Предложен метод расчета нарастающих расходов на реализацию целевых программ и эффективности от их проведения с целью оптимизации целевого финансирования данных программ.

### RESUME

**Bublyk Myroslava**

#### An analysis of efficiency of preventive measures on a technogenic danger in Ukraine

Investigational existent programs the measures of which are directed on the leadthrough of preventive works with the

Таблиця 3. Розрахунок наростаючих витрат на реалізацію цільових програм та ефективності від їх проведення

№ з/п	Назва програми	Витрати на реалізацію програми	Ефект від реалізації програми	Наростаючі витрати	Наростаючий ефект
1.	Загальнодержавна програма охорони та відтворення довкілля Азовського та Чорного морів	3600,8	3800	3600,8	1,0553
2.	Комплексна програма поводження з радіоактивними відходами	69367,2	64820	72968	1,9898
3.	Комплексна програма розвитку системи зв'язку, оповіщення та інформатизації МНС	1500	900	74468	2,5898
4.	Комплексна програма ліквідації наслідків підтоплення територій в містах і селищах України	244	81	74712	2,9217
5.	Програма технічного переоснащення Державної спеціалізованої аварійно-рятувальної служби МНС	75524,1	8390	150236,1	3,0328
6.	Програма забезпечення живучості та вибухопожежобезпеки арсеналів, баз та складів озброєння, ракет та боєприпасів Збройних Сил України	96173	5465	246409,1	3,0897
7.	Програма реабілітації територій, забруднених внаслідок військової діяльності на 2002-2015 роки	15920	738	262329,1	3,136
8.	Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2010 року	684957,9	10480	947287	3,1513
9.	Державна програма «Ліси України» на 2002-2015 роки	814766	11640	1762053	3,1656
10.	Програма технічного переоснащення Державної спеціалізованої аварійно рятувальної служби МНС	75524,1	930	1837577,1	3,1779
11.	Комплексна програма захисту сільських населених пунктів та с/г угідь від шкідливої дії вод на період до 2010 року та прогноз до 2010 року	76508,5	689	1914085,6	3,1869
12.	Програма підвищення безпеки праці на вугледобувних та шахтодобувних підприємствах	240000	1080	2154085,6	3,1914
13.	Програма комплексного протипаводкового захисту в басейні р. Тиси у Закарпатській області на 2006-2015 рр.	213503,3	553	2367588,9	3,194

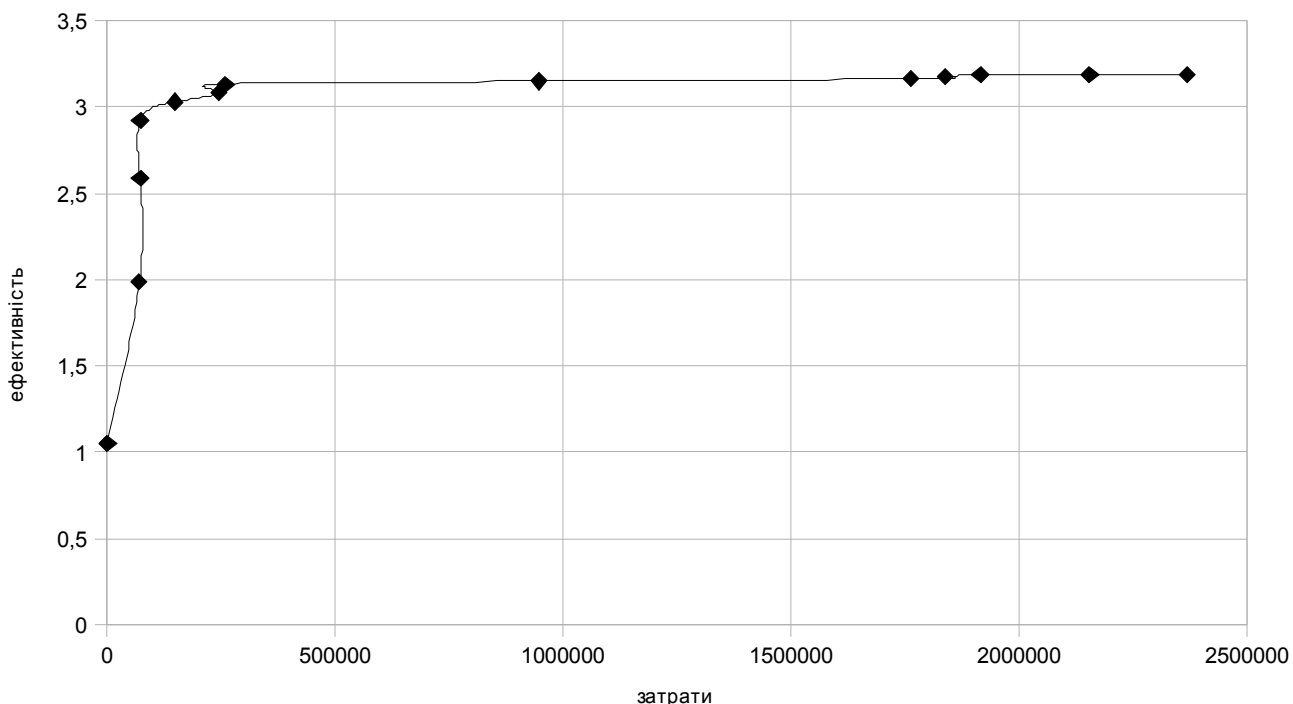


Рис. 1. Графік залежності між витратами на проведення превентивних заходів та ефектом від їх реалізації

---

purpose of prevention of extraordinary situations of technogenic character. The dynamics of growth of origin of extraordinary situations is studied and the scales of losses, inflicted consequences from them are analysed. The method of calculation of increasing charges is offered on realization of the having a special purpose programs and efficiency from their leadthrough with the purpose of optimization of single-sourcing of these programs.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СЕЛА

*У статті розглянуто сутність, особливості та тенденції розвитку інфраструктури села; проаналізовано сучасний стан та вивчені проблеми розвитку соціальної інфраструктури села Луганської області, знайдено ряд недоліків; визначено принципи поліпшення стану соціальної інфраструктури села.*

**Ключові слова:** інфраструктура, соціальна інфраструктура села, аналіз.

Однією з найважливіших передумов росту сільського господарства є функціонування та розвиток соціальної інфраструктури села. Вона не тільки дає можливість безпосередньо поліпшити якість життя селян, а й допоможе досягти іншої мети, яка поставлена перед сільським господарством. Соціальній інфраструктурі відведена роль задоволення загальнолюдських потреб, які пов'язані з життєдіяльністю, забезпеченням належних умов праці, відпочинку, культурно-освітнього рівня, рівня життя. Все ж в Україні, у тому числі і в Луганській області розвиток інфраструктури не задовольняє все більші потреби сільськогосподарського виробництва.

Проблема розвитку, а скоріш за все занепаду соціальної інфраструктури села дуже гостро стоїть на сьогоднішній день. Це також призводить до погіршення трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, що позначається на зниженні якості сільськогосподарського виробництва.

Дослідженню різних аспектів територіального регулювання розвитку соціальної інфраструктури села присвячені праці вчених: О. Бородіна, О. Волкова, В. Месель-Веселяка, Л. Михайлова, А. Онищенко, В. Перебийніс, П. Саблука, В. Юрчишина, К. Якуби. [1-6; 8].

Метою статті є дослідження територіальних засад відносно регулювання розвитку соціальної інфраструктури села.

Людський і економічний розвиток у сільській місцевості неможливий за умов відсутності об'єктів соціальної інфраструктури необхідної якості. Основну частину соціальної економіки формує соціальна інфраструктура. Категорії «інфраструктура» і «соціальна інфраструктура» сформувалися в процесі виробництва та розвитку продуктивних сил суспільства, і вони тісно пов'язані. Соціальну інфраструктуру села складають: житлове та комунальне господарство, служба побуту, палаци культури (клуби), транспорт, що обслуговує населення, служба побуту, школи, дитячі дошкільні установи, лікарні, медпункти та ін. У найзагальнішому розумінні соціальна інфраструктура є системою елементів штучного місця існування, що виконує важливу соціальну функцію – забезпечення умов для відтворення населення. У такому тлумаченні соціальна інфраструктура не просто сфера обслуговування населення, покликана задовольняти ряд вагомих традиційних потреб населення, але і, ще більшою мірою, певний механізм, керівник розвитком наявних меж способу життя, які працюють на формування перспективних соціальних форм життєдіяльності суб'єктів.

Як відомо, від соціальних умов залежить розвиток і

ефективність сільськогосподарського виробництва і розвиток села. Сьогодні сільське населення послуги отримує в райцентрах і містах.

За останнє десятиліття в результаті різкого спаду сільськогосподарського виробництва і погіршення фінансового становища галузі, демонтажу старих організаційно-економічних механізмів розвитку соціальної інфраструктури села і соціального захисту населення, без заміни їх на нові, зумовило значне відставання сільських об'єктів соціальної інфраструктури від міських за рівнем і умовами життєдіяльності, наростання негативних змін в способі життя сільського населення і в цілому – кризовий стан соціальної інфраструктури села.

Соціальну інфраструктуру села формує житлове і комунальне господарство, освіта, культура і мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура, зайнятість і безробіття; служба побуту, транспорту і зв'язку в частині, яка пов'язана з обслуговуванням населення, інші галузі невиробничої сфери, а також торгівля і громадське харчування.

Аналізуючи таблицю 1, слід зазначити негативну тенденцію до скорочення об'єктів соціальної інфраструктури в селах Луганської області в 2008 р. відносно 1990 р., так кількість дитячих садків за аналізований період скоротилась на 132 од., припинили свою діяльність 51 бібліотека, а демонстраторів фільмів з 577 од. залишився лише один.

Все це обумовлюється, в першу чергу, зменшенням доходів підприємств, які за рахунок своїх коштів утримували ці заклади; зниження чисельності сільського населення; погіршення його вікової структури, а також розвитком відео- і аудіотехніки, що у свою чергу, змінює моральні і ціннісні орієнтири людей, особливо молоді. Що стосується спортивних залів, тренажерів і спортивних секцій у селах, то зараз вони зовсім відсутні.

У нашому дослідженні було проведено аналіз житлового фонду, забезпечення населення житлом, устаткування житлового фонду, благоустрій населених пунктів.

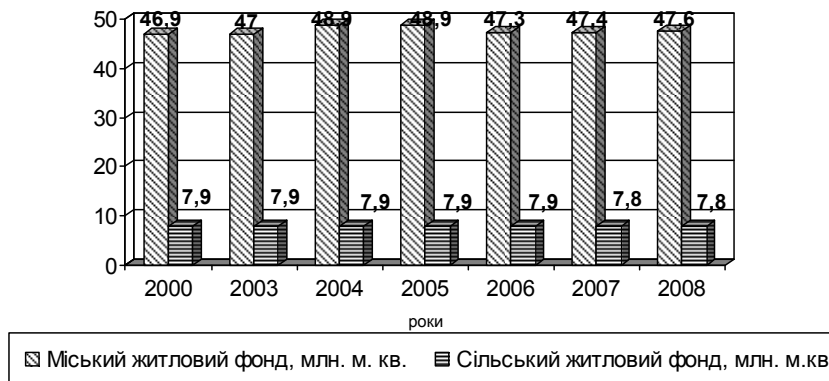
На рис. 1. подано динаміку розвитку більш суттєвої складової соціальної інфраструктури – житлового фонду, яка демонструє негативну тенденцію до зниження житлового фонду в сільській місцевості. Так в 2008 р. у порівнянні з 2000 р. він знизився на 0,1 млн. м<sup>2</sup> загальної площі, тоді як міський житловий фонд навпаки зріс на 2,4 млн. м<sup>2</sup> загальної площі. Благоустрій сільського житлового фонду значно відстає від рівня комфортабельності житла в місті.

Скорочення житлового фонду сільської місцевості має пряму залежність від демографічного чинника і

Таблиця 1. Функціонування соціальної інфраструктури в селах Луганської області за період 1990-2008 рр.

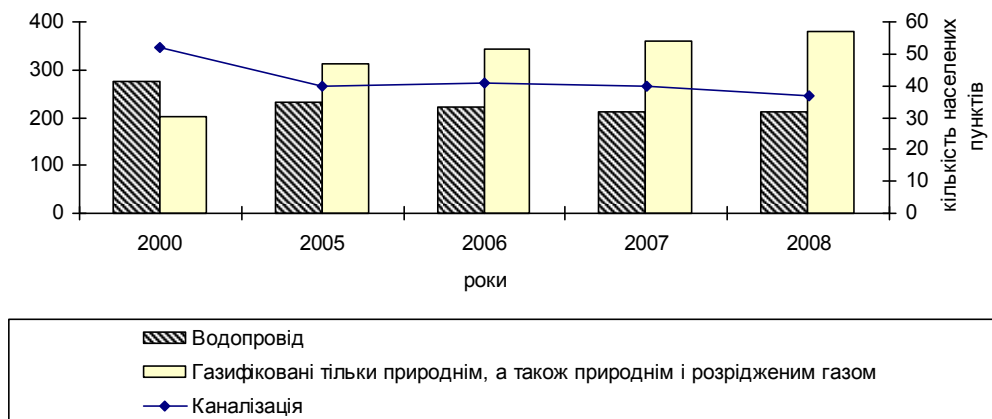
Назва об'єкту	Роки							Відхилення 2008р. від 1990р.	
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	+, -	%
Дошкільні заклади	300	322	207	183	187	186	168	-132	56
Заклади культури клубного типу	465	437	389	387	387	394	385	-80	82,8
Бібліотеки	423	405	376	368	373	372	372	-51	87,9
Демонстраторів фільмів	577	316	17	-	1	1	1	-576	0,2

\*розраховано за даними Луганського обласного управління статистики [7].



\*розраховано за даними Луганського обласного управління статистики [7].

Рис. 1. Динаміка розвитку житлового фонду в Луганській області за період 2000-2008 рр.



\*розраховано за даними Луганського обласного управління статистики [7].

Рис. 2. Динаміка благоустрою сільських населених пунктів в Луганській області за період 2000-2008 рр.

Таблиця 2. Рівень медичного обслуговування в Луганській області за період 1990-2008 рр.\*

Назва об'єкту	Роки							Відхилення 2008 р. в % до:	
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	1990 р.	2000 р.
Кількість лікувальних установ	197	199	175	180	179	175	172	87,3	98,3
Кількість лікувальних ліжок, тис.	40,8	35,8	25,8	25,7	25,5	25,2	24,6	60,3	95,3
Кількість лікувальних амбулаторно-поліклінічних закладів	318	326	317	398	396	405	343	107,9	108,2
Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис.	11,0	11,2	10,7	10,3	10,2	10,0	10,2	92,7	95,3
Кількість середнього медичного персоналу	33,9	31,4	26,6	24,8	24,6	24,5	22,7	67,0	85,3

\*розраховано за даними Луганського обласного управління статистики [7].

міграційних процесів. У структурі соціальних галузей домінує місце в забезпеченні відтворення сільського населення належить охороні здоров'я, фізичному розвитку і спорту. Саме ці сфери здійснюють найважливіший вплив на стан здоров'я сільських жителів.

У процесі дослідження виявлено, що мережа лікувальних закладів Луганської області зберігає тенденцію до скорочення (табл. 2).

Кількість лікувальних закладів в 2008 році знизилася на 12,7% порівняно з 1990 р. і на 1,7% порівняно з 2000 р., кількість лікарів всіх спеціальностей порівняно з 1990 р. знизилася на 7,3%, а з 2000 р. – на 4,7%.

Ринкові стосунки поступово втручаються у сільську медицину, що виявляється в збільшенні числа платних послуг населенню. Але все таки кількісні показники розвитку медицини не супроводжуються якісними змінами. Скорочується кількість лікувальних ліжок і місткість амбулаторно-поліклінічних закладів. Негативна ситуація в сільській місцевості також пов'язана з тим, що амбулаторно-поліклінічний заклад розміщений у районному центрі і віддалені села не отримують своєчасно медичної допомоги.

Детальний аналіз ефективності функціонування закладів охорони здоров'я в селі дозволив сформулювати пріоритетні напрями його розвитку – зміцнення матеріальної бази первинної медико-санітарної допомоги, розвиток власних сільських медичних закладів, впровадження економічних і правових механізмів гарантування медичної допомоги в належному обсязі і необхідної якості в державних закладах охорони здоров'я. Через недостатній рівень забезпечення сільського населення медичними закладами особливо страждають жінки дітородного віку, що негативно впливає на виконання ними демогенеративної функції, а також селянки літнього віку, які через виробниче перевантаження впродовж свого життя (починаючи з раннього дитинства) мають гірше здоров'я, ніж жителі міст такого віку. Особливо погіршується репродуктивне здоров'я сільських жінок, змінюються їх погляди відносно бажаної кількості дітей в сім'ї.

Вихід з кризового стану, в якому опинилася соціальна сфера в селі, необхідно шукати в удосконаленні механізму фінансування діяльності об'єктів соціальної інфраструктури. У цілому вельми важливим є переведення їх на ринкові принципи діяльності, кооперація засобів місцевих бюджетів, підприємницьких структур і домогосподарств на соціальний розвиток, створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку сільських територій. Враховуючи складність і важливість проблеми, необхідно провести дослідження у регіонах і виділити інвестиції на розвиток виробничої і соціальної інфраструктури для вимираючих сіл.

### Список літератури

1. Бородіна, О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення [Текст] / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. - №4. – С. 74-85.
2. Волкова, О. В. Ринок праці [Текст] : навч. посібник / О. В. Волкова. – К.: ЦУЛ, 2007. – 624 с.
3. Михайлова, Л. І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК [Текст] / Л. І. Михайлова. – Суми : Довкілля, 2003. – 326 с.
4. Онищенко, О. М. Сільський розвиток: основи методології та організації [Текст] / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишина // Економіка України. – 2006. – №10. – С.4-5.
5. Перебийніс, В. І. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах [Текст] : монографія / В. І. Перебийніс, Т. П. Житник. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 332 с.
6. Саблук, П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави [Текст] /

П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – №4. – С.6-7.

7. Статистичний щорічник Луганської області за 2008 рік / Головне управління статистики у Луганській області [Текст] : за ред. С. Г. Пілієва. – Луганськ, 2009. – 382 с.
8. Якуба, К. І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України. Теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / К. І. Якуба. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 362 с.

### РЕЗЮМЕ

**Бурда Наталья**

#### Тенденции развития социальной инфраструктуры села

В статье рассмотрена сущность, особенности и тенденции развития инфраструктуры, сел; проанализировано современное состояние и изученные проблемы развития социальной инфраструктуры села Луганской области, найден ряд недостатков; определены принципы улучшения состояния социальной инфраструктуры села.

### RESUME

**Burda Natalia**

#### Progress of social infrastructure of village trends

In the article essence, features and progress of infrastructure trends, is considered this; the modern state and studied problems of development of social infrastructure of village of the Lugansk area is analysed, the row of failings is found; certainly principles of improvement of the state of social infrastructure of village.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ М'ЯСА НА ЗОВНІШНЬОМУ ТА  
ВНУТРІШНЬОМУ РИНКАХ**

*Розкрито економічну суть конкуренції та визначено вплив основних факторів на конкурентоспроможність м'ясної продукції.*

**Ключові слова:** конкуренція, фактори, конкурентоспроможність, м'ясо.

Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу АПК в умовах загального економічного зростання в Україні, як і раніше, характеризується кризовими явищами. Довготривала збитковість виробництва м'яса в сільськогосподарських підприємствах спричинила багаторазове скорочення чисельності розміщеного в них поголів'я худоби та птиці. Зростання питомої ваги поголів'я, розміщеного в господарствах населення, призвело до значного зниження якості м'ясосировини та її здорожчання внаслідок ускладнення процесу заготівель. Крім внутрішніх проблем розвитку м'ясопереробних підприємств, це спричиняє зниження рівня їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зовнішніх ринках. Більшість видів продукції підприємств м'ясної промисловості поступається зарубіжним аналогам за якістю та ціною, що негативно впливає на ефективність всього АПК і на рівень життя найбідніших верств населення.

Розроблені урядом заходи з удосконалення державного регулювання розвитку м'ясопродуктового підкомплексу та підвищення рівня його конкурентоспроможності не дають очікуваних результатів. Вітчизняний ринок м'яса та м'ясопродуктів не відзначається стабільністю. Надто високим залишається рівень його залежності від кон'юктури на світовому ринку та ринках сусідніх країн.

Провідні вітчизняні вчені багато уваги приділяють питанню конкуренції та конкурентоспроможності загалом, визначенню конкурентоспроможності

м'ясопереробних підприємств зокрема.

Аналізу конкуренції та конкурентоспроможності присвячені праці таких учених-економістів: В. Бойка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, П. Саблука та інших. Однак визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства на сьогоднішній день розкриті недостатньо.

Метою статті є обґрунтування показників та ряду факторів, що впливають на формування м'ясної продукції та конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Конкурентоспроможність – це властивість товару в умовах конкуренції забезпечувати комерційний успіх, а тобто задовольнити вимоги споживачів за економічними, якісними та технічними характеристиками, відповідати умовам ринку та умовам реалізації. На конкурентоспроможність будь-якої продукції впливає пропозиція та попит на неї. Для успішного продажу продукції на ринку потрібно врахувати умови її доставки на ринок, а також особливості самого ринку.

На конкурентоспроможність впливають такі фактори як якість продукції, вимоги ринку та організаційні фактори (рис. 1) [2, с. 142].

Якість продукції - важливий фактор, що впливає на її конкурентоспроможність і характеризується досягнутими якісними властивостями, сюди входять і витрати на виробництво. Чим вища якість продукції, тим повніше задовольняються потреби споживачів і ефективніше вирішуються соціально-економічні потреби

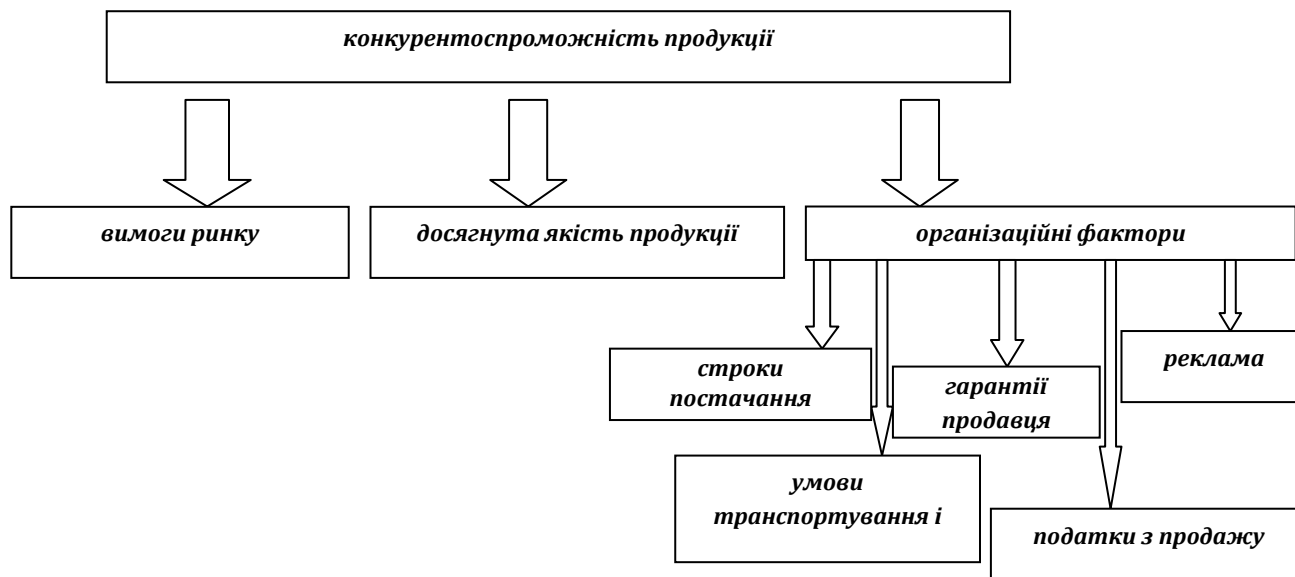


Рис. 1. Вплив факторів на конкурентоспроможність продукції

розвитку суспільства. Якісна продукція забезпечує товаровиробнику переваги у конкурентній боротьбі, що є досить важливим оскільки за результатами досліджень даний показник значно погіршився в Україні і ринок заповнюють небезпечні продукти харчування.

Другим критерієм, не менш, важливим є вимоги ринку. Дослідження того чи іншого ринку збуту дає змогу визначити вимоги споживачів до даної продукції. Необхідно звернути особливу увагу на визначення рівня конкуренції продукції та чи відповідає вона запитам цього ринку. При вивченні попиту ринку слід враховувати поведінку покупців стосовно конкретної продукції. А отже, зосередитись на питаннях ціни та якості товару при обговоренні проблеми підвищення конкурентоспроможності. Продукція поліпшеної якості реалізується за вищою ціною і навпаки. Лише ті підприємства працюють та зберігають своє становище на ринку у конкурентній боротьбі, які послідовно ведуть роботу з підвищенням рівня якості своєї продукції за важливими для споживачів показниками.

Врахування даних факторів забезпечить необхідний рівень конкурентоспроможності продукції на ринку. Беручи до уваги якість продукції та вимоги ринку необхідно враховувати й організаційні фактори, які є не менш важливим критерієм. До них належать гарантії продавця, терміни постачання, умови транспортування, реклама та інші.

При визначенні конкурентоспроможності тваринницької продукції, зокрема м'яса великої рогатої худоби, звертається увага на рівень виробника, що реалізує цю продукцію та рівень ринку, на якому вона реалізується.

Один з економічних показників, що визначає конкурентоспроможність м'ясної продукції, є коефіцієнт конкурентоспроможності, який має вигляд у формальному виразі:

$$K_{КСВ} = \frac{ОП_{ер}}{ОП_{об}} \quad (1)$$

$$K_{КСВ} = \frac{70,5}{109,1} = 0,64; \quad \text{в т. ч. м'яса ВРХ} \quad K_{КСВ} = \frac{40,5}{64,9} = 0,62,$$

де

$K_{КСВ}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку;

$ОП_{ер}$  – обсяг реалізованої продукції в живій вазі за розрахунковий період на внутрішньому ринку;

$ОП_{об}$  – обсяг реалізованої продукції в живій вазі за базовий період на внутрішньому ринку.

Відповідно для визначення економічного показника рівня конкурентоспроможності продукції тваринництва на зовнішньому ринку використовують формулу:

$$K_{КСЗ} = \frac{ОП_{зр}}{ОП_{зб}} \quad (2)$$

$$K_{КСЗ} = \frac{893,0}{2215,5} = 0,40; \quad \text{в т. ч. м'яса ВРХ} \quad K_{КСЗ} = \frac{893,0}{2173,6} = 0,41,$$

де

$K_{КСЗ}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку;

$ОП_{зр}$  – обсяг продукції в забійній вазі, що реалізована на зовнішньому ринку за розрахунковий період;

$ОП_{зб}$  – обсяг продукції реалізованої в забійній вазі на зовнішньому ринку за базовий період.

Враховуючи що імпорт продукції тваринництва становить 893 т, а експорт 2182,7 т, можна визначити рівень конкурентоспроможності за цією формулою. І чим менші значення, тим нижчий рівень конкурентоспроможності, а чим більші, чи дорівнюють

одиниці, тим конкурентоспроможність вища:

$$K_{КСМ} = \frac{E_{опм}}{I_{опм}} \quad (3)$$

$$K_{КСМ} = \frac{893,0}{2182,7} = 0,40;$$

де

$K_{КСМ}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності;

$E_{опм}$  – обсяг експортної продукції в забійній вазі;

$I_{опм}$  – обсяг імпортової продукції в забійній вазі.

Одержана інформація в результаті таких розрахунків дасть змогу оперативно реагувати на зміни ринкової ситуації та вживати заходи щодо підвищення конкурентоспроможності продукції. Відповідно до наших розрахунків видно, що обсяги реалізації скоротились за останні п'ять років і продукція тваринництва є неконкурентоспроможною ні на зовнішньому, ні на внутрішньому ринку. А отже для її підвищення та покращення якісних показників м'ясної продукції має бути належний контроль за якістю продукції при виробництві та її реалізації, впровадження нових енергозберігаючих технологій при вирощуванні, переробці та реалізації м'яса, розведення нових високопродуктивних порід тварин.

Конкурентоспроможну продукцію у плановій економіці ототожнювали з експортною, а показник конкурентоспроможності визначали за питомою вагою експортної продукції в загальному обсязі. Такої думки притримувались і зарубіжні автори, серед американських фірм досліджуваних К. Сімпсоном більшість вбачають конкурентоспроможність експортованої продукції найважливішим фактором для оцінки конкурентоспроможності загалом [5, с. 100].

На нашу думку така оцінка пов'язана з тим, що конкурентоспроможна продукція має відповідати усім вимогам на зовнішньому ринку та міжнародним стандартам.

Для забезпечення конкурентоспроможної продукції вітчизняного виробництва необхідно:

- встановити такі ціни на сільськогосподарську продукцію, які б не лише відшкодували витрати, а й забезпечували прибуток для розширеного відтворення;
- зменшити податки для аграріїв, встановити систему пільг, закупівельні дотації для сільськогосподарської продукції;
- створити відповідні умови для нарощування та стабілізації виробництва сільськогосподарської продукції, забезпечити розвиток агропромислового виробництва з визначенням сільського господарства базовою галуззю економіки;
- впровадити державну підтримку, оскільки успішного функціонування сільського господарства без дієвого та грамотного втручання держави не можливо досягти [3, с. 127].

З досліджуваного нами матеріалу випливає, що конкурентоспроможність є динамічним показником, який залежить від ряду факторів, зокрема потреб споживачів, платоспроможного попиту, ціни продукції, насиченості ринку, технологічного рівня виробництва та інших. У боротьбі за споживача кожен підприємець вимушений знижувати ціни, підвищувати якість своєї продукції. Що у свою чергу вимагає постійного вдосконалення організації та технології виробництва, підвищення кваліфікації кадрів та рівня обслуговування споживачів. Конкуренція,



---

з іншого боку, виступає своєрідною гарантією того, що споживачу буде надано широкий вибір товарів та послуг за доступними конкурентними цінами.

### **Список літератури**

1. Кулишова, Г. М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві [Текст] / Г. М. Кулишова // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 126-131.
2. Канінський, М. П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу [Текст] / М. П. Канінський // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С.141-144.
3. Місюк, М. В. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення [Текст] / Н. А. Мазур, М. В. Місюк // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 123-127.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік [Текст] : статистичний збірник. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2009.
5. Кваша, С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку [Текст] / С. М. Кваша, Н. Є. Голошма // Економіка АПК. – 2006. – №5. – С.100.
6. Іщенко, Т. Д. Підвищення якості продовольчих ресурсів [Текст] / Т. Д. Іщенко, П. А. Лайко // Економіка АПК. – 2005. – №4. – С. 16-17.

### **РЕЗЮМЕ**

**Велигіна Аліна**

#### **Оценка конкурентоспособности мясной продукции на внешнем и внутреннем рынке**

Разработана система показателей на основе исследования утверждений о конкурентоспособности и отечественный продуктовый рынок, которая служит инструментом для оценки конкурентоспособной продукции.

### **RESUME**

**Velihina Alina**

#### **Methodical approaches to building the indices measure the competitiveness of meat products**

The system of indicators based on allegations of research competitiveness and the domestic food market, which serves as a tool for evaluation of competitive products.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Михайло ВОЙНАРЕНКО**доктор економічних наук, професор,  
Хмельницький національний університет**Людмила КОРЧИНСЬКА**аспірант,  
Хмельницький національний університет

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*У статті досліджено стан та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, харчова промисловість, інвестування, експорт, імпорт, зовнішньоторговельне сальдо.

За умов глобалізації світового господарства та сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин посилюється значення зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості. Через процеси розширення національної економіки України встановлюють нові стандарти здійснення зовнішньоекономічних зв'язків та їх результативності, стимулювання розвитку конкурентних переваг для забезпечення стійких позицій на зовнішньому ринку та впровадження досягнень науки і техніки для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств таких промисловості.

Проблемами організації та управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств, стратегіям їх виходу на зовнішні ринки та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції присвячено низку публікацій вітчизняних та іноземних дослідників. Однак система узгодженого розвитку зовнішньоекономічної діяльності та механізми її реалізації на сучасних підприємствах залишаються недостатньо розвинутими.

Результати аналізу наукової літератури з проблем підвищення конкурентоспроможності підприємств при виході на зовнішні ринки показують, що велика кількість наукових праць (Л. Масловська [9], О. Гош [10], А. Касич та С. Дідур [7], П. Леоненко та О. І. Черепніна [11], В. С. Михайлова [8]) присвячена сутності, оцінці та організації зовнішньоекономічної діяльності виробничих систем. Теоретичні засади формування зовнішньої політики віддзеркалені у працях Р. Вернена, Р. Коуза, В. Леонт'єва, Б. Оліна, Д. Рікардо, А. Сміта. Проблеми управління підприємством та фактори, які впливають на його зовнішньоекономічну діяльність, досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених-економістів, як Дж. Даннінг, І. Коломієць, В. Колонтай, Ж. Сей, Р. Солоу, Р. Харрод, С. Хаймер та інші.

Аналіз наявних публікацій дозволив зробити висновок про те, що питання вивчення стану та завдань із підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області недостатньо висвітлені в сучасній економічній літературі і потребують у подальшому їх дослідження.

Фінансова криза негативно вплинула на стан економік багатьох країн світу, а також і на погіршення показників

зовнішньоекономічної діяльності України та її окремих регіонів. Частка Хмельницької області в загальних обсягах експорту та імпорту країни у 2009 р. становила по 0,6% – це 23 і 18 місце відповідно серед регіонів України. Серед областей-сусідів Хмельниччина посіла четверте місце за експортом після Вінницької (479,0 млн. дол.), Житомирської (363,8 млн. дол.) та Рівненської (322,3 млн. дол.) областей; за імпортом посіла друге місце після Житомирської (398,5 млн. дол.) області [13, с. 4].

Зауважимо, що скорочення обсягів експорту області відбувалось повільніше, ніж скорочення імпорту, тим самим покращився показник сальдо зовнішньоторговельного балансу і коефіцієнт покриття експортом імпорту. Зовнішньоторговельний баланс мав від'ємне сальдо у 29,3 млн. дол. (у 2008 р. – від'ємне у 126,5 млн. дол., у 2005 р. від'ємне у 88,0 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,89 (0,77 у 2008р. і 0,68 у 2005 р.).

Експорт товарів та послуг Хмельницької області у 2009 р. зменшився, порівняно з 2008 р., на 40,8% і становив 261,5 млн. дол. США, імпорт – на 47,8% і становив 289,6 млн. дол. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу склало 28,1 млн. дол. (у 2008 р. – від'ємне у 113,3 млн. дол., у 2007 р. – позитивне у 13,9 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 0,90 (проти 0,80 у 2008 р. і 1,04 у 2007 р.). Отже, за підсумками 2009 р. продовжувалась тенденція збереження від'ємного сальдо із деяким поліпшенням показника порівняно з 2008 р., що можна пояснити на більш інтенсивним скороченням обсягів імпорту порівняно із скороченням обсягів експорту.

Традиційно лівову частку в обсягах зовнішньоторговельної діяльності області обіймає торгівля товарами. Так, в експорті вона складає 94 %, в імпорті – 95 %, решта – торгівля послугами. Це безумовно негативний момент зовнішньоекономічної діяльності, зважаючи на те, що в країнах з високим рівнем економічного розвитку частка послуг сягає не менше 50 %.

Складні економічні процеси виходу з кризи обумовили низьку зовнішньоторговельну активність підприємств області у 2009 році. Зменшення обсягів експорту товарів, скорочення притоку іноземної валюти до економіки області зумовило низьку платоспроможність імпортерів і значне скорочення імпорту. Обсяги експорту товарів

загалом по Україні у 2009 році, порівняно з попереднім роком, скоротились на 40,7 %, обсяги імпорту товарів – на 46,9 %.

Обсяги експорту та імпорту товарів в області з місяця в місяць упродовж 2009 р. були нижчими за відповідні 2008 р. майже вдвічі.

Щомісячне скорочення показників зовнішньої торгівлі товарами вплинуло на підсумкові показники за 2009 р. Так обсяги експорту товарів у 2009 р. зменшилися порівняно з 2008 р. на 41,1 % і становили 246,3 млн. дол., обсяги імпорту товарів зменшилися на 49,4 і становили 275,6 млн. дол.

За підсумками 2009 р. позитивне сальдо балансу зовнішньої торгівлі область традиційно мала з країнами-партнерами з СНД (85,9 млн. дол.) та Африки (7,2 млн. дол.), від'ємний баланс торгівлі – з країнами Європи (71,2 млн. дол.), а також з країнами Європейського Союзу (68,1 млн. дол.), Азії (45,4 млн. дол.) і Америки (5,8 млн. дол.). Переважав імпорт над експортом з утворенням від'ємного сальдо у торгівлі з 51 країною світу. Найбільше негативне сальдо утворилось у торгівлі з Республікою Корея, Китаєм, Польщею, Німеччиною, Нідерландами, Туреччиною, Сполученими Штатами Америки, Італією, Австрією і Францією. Позитивне сальдо було значним у торгівлі з Російською Федерацією, Казахстаном, Молдовою, Іраком та Чеською Республікою.

Зовнішньоторговельні операції товарами область здійснювала з партнерами із 98 країн світу.

У 2009 р. експорт товарів відбувався до 73 країн світу. Значною мірою обсяги експорту товарів визначаються взаємовідносинами з країнами СНД (48,9 % від загального обсягу експорту) та Європейського Союзу (35,2 %). Але у 2009 р. набуває значення торгівля підприємств області з країнами азійського та африканського континентів.

У структурі експорту товарів за континентами переважали країни Європи – 35,3 % загального обсягу, менше було вивезено товарів до Азії – 12,4 %, Африки – 3,0 % та Америки – 0,4 %.

Обсяги експорту товарів до країн СНД становили 120,4 млн. дол. і зменшилися порівняно з 2008 р. на 58,0 %. Спостерігалось зменшення експорту майже до всіх країн СНД, окрім Вірменії. Скоротились обсяги експорту до традиційно основних партнерів Хмельниччини: до Російської Федерації (на 63,4 %), Казахстану (на 49,3 %), Молдови (на 42,6 %), Білорусі (на 37,7%).

Обсяги експорту до країн ЄС зменшилися на 17,7 % і становили 86,7 млн. дол. Більш як на половину скоротились поставки до Бельгії, Болгарії, Литви, Угорщини. Також значно зменшилися експортні поставки до Італії, Німеччини, Словаччини, Франції, Чеської Республіки (37,1 -16,4 %). Серед країн ЄС підприємства області наростили обсяги постачання товарів лише до 5 з них: Греції, Іспанії, Нідерландів, Польщі та Румунії.

Протилежна динаміка обсягів експорту товарів до азійських та африканських країн – поставки збільшилися відповідно у 1,6 рази і у 1,9 рази.

Збільшення відбувалось за рахунок зростання експорту до Грузії (на 31,2 %) та Ізраїлю (у 3,9 рази), Нігерії (у 2,1 рази) та Тунісу (у 6 разів).

Стосовно країн Америки можна зазначити, що спостерігалось зменшення поставок на 41,6 %, переважно, за рахунок торгівлі зі Сполученими Штатами Америки.

Імпортні товари надходили в область із 81 країни світу. Структура надходжень за континентами виглядає так: імпорт з країн Європи становив 57,3 % від загального його обсягу (у т. ч. з країн Європейського Союзу – 56,2 %), Азії – 27,6 %, країн СНД – 12,5 %, Америки – 2,6 %, Африки та Австралії і Океанії – по 0,0 %. У 2009 році обсяги імпорту з країн Європейського Союзу становили 154,8

млн. дол., причому зменшилися порівняно з 2008 р. на 38,3%, передусім, за рахунок торгівлі зі Швецією (на 86,2 %), Угорщиною (на 68,6 %), Францією (на 55,8 %), Німеччиною (на 49,2 %) та Польщею (на 26,6 %). Водночас з Нідерландів обсяги імпорту збільшилися у 3,2 рази.

У 2009 році відбулась переорієнтація товарних потоків з країн СНД на товари з країн азійського регіону. Так, обсяги імпорту з країн Азії становили 76,0 млн. дол., з країн СНД – 34,5 млн. дол. (у 2008 р. – 110,2 млн. дол. і 162,6 млн. дол. відповідно).

Проти 2008 р. імпорт з країн СНД зменшився у 4,7 раза, на що вплинуло скорочення поставок з Російської Федерації (у 5,4 рази) та Білорусії (у 1,6 рази).

Поставки товарів з країн Азії скоротилися на 31,1 %, серед них – з Китаю (на 26,0 %) та Республіки Корея (на 23,5 %), водночас, збільшився імпорт з Туреччини (на 45,4 %).

Обсяги імпорту з країн Африки зменшилися у 7,9 рази переважно за рахунок торгівлі з Південною Африкою (у 3,1 рази).

На скорочення імпорту з країн Америки (у 2,4 рази) вплинуло зниження активності підприємств у торгівлі зі Сполученими Штатами Америки (у 2,6 рази).

Упродовж останніх років для області характерним було перевищення імпортних поставок над експортними з країнами Європи, Азії та Америки і, як результат, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з цими країнами.

Основу товарного експорту області становили машини, обладнання та механізми, полімерні матеріали, пластмаси, вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла, а також продукція харчової промисловості. Інформацію про зовнішню торгівлю продукцією підприємств харчової промисловості Хмельницької області наведено в таблиці 1.

Найбільшу питому вагу у структурі експорту (за підсумками 2009 р.) харчовими продуктами Хмельницької області мають такі товарні групи: до країн СНД – молоко та молочні продукти, яйця (36,04 %), продукція борошномельного виробництва (34,76 %) та м'ясо і субпродукти харчові (11,22 %); до інших країн – молоко та молочні продукти, яйця (60,26 %), їстівні плоди і горіхи, цитрусові (18,18 %), продукція борошномельного виробництва (11,61 %) та напої алкогольні та безалкогольні, оцет (5,35 %).

Водночас, у 2009 році порівняно з відповідним періодом 2008 р. відбулося суттєве зменшення експорту за такими товарними позиціями: продукти переробки плодів, овочів – на 83,03 % (на 3564,5 тис. дол. США); напої алкогольні і безалкогольні, оцет – 81,47 % (на 3047,0 тис. дол. США); какао та продукти з нього – 80,7 % (на 2292,2 тис. дол. США); жири і масла тваринного та рослинного походження – 40,65 % (на 23,7 тис. дол. США); продукція борошномельного виробництва – на 39,9 % (на 8235,2 тис. дол. США).

У товарній структурі імпорту харчових продуктів Хмельницької області у 2009 р. найбільшу питому вагу мають такі товарні групи: їстівні плоди і горіхи, цитрусові (35,04 %), м'ясо і субпродукти харчові (31,96 %), какао та продукти з нього (12,50 %), кава, чай, прянощі (9,44 %), овочі, коренеплоди (8,69 %) та інше.

Найбільший ріст імпорту в 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. відбувся за такими товарними групами, як: їстівні плоди і горіхи, цитрусові (на 1447,1 тис. дол. США); овочі, коренеплоди (на 866,0 тис. дол. США); кава, чай, прянощі (на 570,9 тис. дол. США); цукор та вироби з нього (на 4,3 тис. дол. США).

До країн СНД у 2009 р. Хмельницька область експортувала 44,41 % харчових продуктів, до інших країн – 55,59 %. Найбільші обсяги експортних поставок

Таблиця 1. Зовнішня торгівля продукцією підприємств харчової промисловості Хмельницької області [13]

тис. дол. США

Товарні групи	2008 рік		2009 рік		У % до 2009 року
	Країни СНД	Інші країни	Країни СНД	Інші країни	
<b>Експорт</b>	<b>35743,8</b>	<b>22168,0</b>	<b>25126,3</b>	<b>31443,90</b>	<b>97,68</b>
М'ясо і субпродукти харчові	-	-	2819,9	-	-
Молоко і молочні продукти, яйця	10613,3	6743,5	9808,9	18947,3	165,67
Овочі, коренеплоди	412,6	184,7	288,7	843,3	189,51
Продукція борошномельного виробництва	19682,8	936,3	8733,2	3650,7	60,1
Жири і масла тваринного та рослинного походження	-	58,3	34,6	-	59,35
Цукор та вироби з нього	667,5	209,1	831,9	32,5	98,61
Какао та продукти з нього	2248,5	592,0	482,4	65,9	19,3
Їстівні плоди і горіхи, цитрусові	-	5384,8	748,1	5715,9	120,04
Продукти переробки плодів, овочів	1209,8	3083,2	221,0	507,5	16,97
Напої алкогольні і безалкогольні, оцет	909,3	4976,1	1157,6	1680,8	48,23
<b>Імпорт</b>	<b>-</b>	<b>9597,20</b>	<b>30,5</b>	<b>10967,2</b>	<b>114,59</b>
М'ясо і субпродукти харчові	-	3646,8	-	3514,9	96,38
Риба і рибопродукти	-	25,4	-	24,2	95,28
Молоко і молочні продукти, яйця	-	50,7	-	-	-
Овочі, коренеплоди	-	89,6	-	955,6	1066,52
Їстівні плоди і горіхи, цитрусові	-	2406,4	-	3853,5	160,14
Кава, чай, прянощі	-	467,4	-	1038,3	222,14
Продукція борошномельного виробництва	-	8,6	-	0,5	5,81
Цукор та вироби з нього	-	201,2	0,1	205,4	102,14
Какао та продукти з нього	-	2693,3	30,4	1374,6	52,17
Продукти переробки плодів, овочів	-	1,3	-	0,2	15,38
Напої алкогольні і безалкогольні, оцет	-	6,5	-	-	-
<b>Сальдо зовнішньоторговельного обороту</b>	<b>35743,8</b>	<b>12570,8</b>	<b>25095,8</b>	<b>20476,7</b>	<b>94,32</b>

здійснювались до Російської Федерації – 32,9 %, Німеччини – 11,9 %, Польщі – 7,0%, Чеської Республіки – 5,5 %, Казахстану – 4,7 %, Молдови – 4,4 %, Білорусі – 3,3% від загального експорту харчових продуктів.

Із країн СНД у 2009 р. в Хмельницьку область імпортовано 0,28 % харчових продуктів, із інших країн – 99,72 %. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту мали: Німеччина – 17,8 %, Польща – 15,3 %, Республіка Корея – 10,7 %, Китай – 10,4 %, Російська Федерація – 8,2 %, Нідерланди – 6,6 %, Туреччина – 5,8 %.

Негативним є те, що обсяг імпорту у 2009 р. порівняно з 2008 р. збільшився на 14,59 %. Імпортуються найбільше у 2009 р. овочі та коренеплоди, кава, чай, прянощі, їстівні плоди, горіхи, цитрусові та цукор та вироби з нього. А загалом, сальдо зовнішньоторговельного обороту позитивне на продукти харчової промисловості як у 2008 р., так і у 2009 р.

Сьогодні нормативно-правовою базою, яка регулює зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є: Митний кодекс України, Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Митний тариф України», «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про місцеве самоврядування» та Концепція державної регіональної політики.

Також для уникнення непрозорих схем ввезення на митну територію України м'ясної сировини було прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 03.12.2008 р. за №1078, якою забороняється ввезення на митну територію України товарів групи 02 згідно з УКТ ЗЕД як давальницької сировини і проведення операцій, пов'язаних з її переробкою на території України.

З метою впорядкування ввезення на митну територію України м'яса птиці та м'яса свиней було прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 27.12.2008 за

№1123, відповідно до положень якої імпорт зазначених видів продукції, а також сало, свинячий жир і жир свійської птиці підлягають ліцензуванню.

Згідно з додатком до Закону України «Про Митний тариф України» на сьогодні діють такі ставки ввізного мита (у % до митної вартості товару) на м'ясо і м'ясопродукти (група 02 за УКТ ЗЕД) [6]:

- м'ясо великої рогатої худоби свіже, охолоджене чи заморожене – 15 %;
- свинина свіжа чи охолоджена – 12 %;
- свинина морожена – 10 %;
- субпродукти харчові ВРХ, свиней, овець, кіз свіжі, охолоджені та морожені – 10 %-15 %;
- м'ясо та харчові субпродукти свійської птиці свіжі, охолоджені та морожені – 5 %-15 %;
- сало, свинячий жир та жир свійської птиці – 15 %;
- ковбаси та аналогічні вироби з м'яса – 15 %;
- готові чи консервовані продукти з м'яса – 10 %-20 %.

Вигідне транспортно-географічне положення разом із значними ресурсами в умовах ринкового реформування економіки України створюють потенційні можливості для залучення коштів іноземних інвесторів у промисловість Хмельницької області.

У сучасних умовах іноземні інвестиції виступають найважливішим способом забезпечення умов виходу держави з економічної кризи, сприяють впровадженню нових технологій, сучасних видів устаткування, передового досвіду іноземних підприємств, методів управління та виробничої культури, збільшенню продуктивності праці, підвищенню добробуту населення тощо.

Загальний обсяг залучених в економіку Хмельницької області прямих іноземних інвестицій на 1 січня 2010 року становив 219,7 млн. дол. США, що на 59,9 % більше, ніж на

1 січня 2009 року і у 3,3 рази більше, ніж на 1 січня 2005 року.

Частка Хмельницької області в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, залучених до економіки України, становила 0,5%. За обсягами прямих іноземних інвестицій область посідала 18 місце. Серед областей-сусідів Хмельниччина займала друге місце після

Рівненської (275,5 млн. дол.) області. Щодо обсягу прямих іноземних інвестицій на особу, то по Україні він становить 872,6 дол. і Хмельниччина (164,6 дол.) посідає третє місце серед сусідніх областей після Рівненської (239,5 дол.) та Житомирської (166,9 дол.). Обсяг іноземних інвестицій в область поступово зростає (див. таблицю 2).

**Таблиця 2. Прямі іноземні інвестиції в харчову промисловість Хмельницької області станом на 1 січня 2010 року [12]**

	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
в тис. дол. США	2622,2	2611,4	2895,1	4242,1	4190,4	4660,8	4742,1	4128,0	4092,6	

За весь час інвестування найбільше інвестицій до підприємств області внесено нерезидентами з Нідерландів, Кіпру, Віргінських Британських Островів, Німеччини, Польщі, Російської Федерації, Сполученого Королівства, Сполучених Штатів Америки, Швеції та Ізраїлю, яким належить 96 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Найбільша частка іноземного капіталу в економіці Хмельниччини належить Нідерландам (46,0 %, або 101,1 млн. дол.). Про наявність прямих іноземних інвестицій звітувало 141 підприємство Хмельницької області. Провідні місця за обсягами інвестицій посіли Кам'янець-Подільський район – 94,4 млн. дол. (43,0 % обсягу іноземного капіталу), м. Хмельницький – 79,2 млн. дол. (36,1 %), Хмельницький район – 12,5 млн. дол. (5,7 %) та м. Кам'янець-Подільський – 11,5 млн. дол. (5,3 %).

Зацікавленість викликали 15 галузей економіки області, серед яких значну частку вкладень отримують сільське господарство та харчова промисловість.

Найбільший обсяг прямих інвестицій у харчову промисловість Хмельницької області у 2009 році отримано зі Сполучених Штатів Америки – 1956,3 тис. дол. США, Кіпру – 553,0 тис. дол. США, Віргінських та Британських островів – 263,5 тис. дол. США та Сполученого Королівства – 192,5 тис. дол. США [12, с. 20-23].

Збільшення обсягу іноземних інвестицій у 2009 році порівняно з 2005 роком в підприємства харчової промисловості області відбулося наступним чином: Кіпр на 186,4 тис. дол. США та Сполучені Штати Америки – на 390,2 тис. дол. США.

Переважає частина іноземних інвестицій отримана підприємствами колективної форми власності, решта – приватної та державної.

Зовнішньоекономічна діяльність на сучасному етапі є надзвичайно динамічною, вона перетворилася у важливу сферу економіки України. Незважаючи на загальну світову тенденцію до зростання, за підсумками 2009 року обсяги експорту продукції харчової промисловості Хмельницької області зменшилися на 2,32 %, імпорт збільшився на 14,59 % порівняно з 2008 роком, зберігалось позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Іноземне інвестування підприємств харчової промисловості Хмельницької області не зазнало значних змін. За підсумками 2009 року зафіксовано зменшення обсягів знаходжень порівняно з обсягами, що надійшли у 2006-2008 рр.

Потенціал співпраці, зважаючи на велику інвестиційну ємність регіону, використовується ще не повною мірою. Пріоритетними напрямками у сфері залучення інвестицій залишаються такі, що спрямовані на розвиток агропромислового комплексу, створення нових і реконструкція діючих потужностей харчової та переробної галузей.

Експортні можливості підприємств харчової

промисловості Хмельницької області з іноземними інвестиціями такі: мед бджолиний натуральний, сухофрукти – потенційно можуть експортуватися до країн ЄС, солод – до Російської Федерації; цукор-пісок білий буряковий – до країн СНД; сік яблучний концентрований неосвітлений – до Німеччини, Угорщини, Польщі; макаронні вироби – до Білорусії, Російської Федерації, Молдови.

Підприємства різних форм власності, зацікавлені в отриманні прямих інвестицій, шукають співробітництва для забезпечення підприємств новими технологіями та досвідом менеджменту. В умовах економічної кризи складно гарантувати конкурентоспроможність вітчизняної економіки щодо залучення іноземних інвестицій, оскільки інвестори стикаються з надмірною бюрократизацією і корумпованістю процедури оформлення інвестицій, декларативним характером вітчизняного законодавства, неузгодженістю окремих положень нормативно-правових актів та високої централізації процесу управління іноземними інвестиціями. Для активізації інвестування необхідно вдосконалювати державне управління процесами залучення іноземних інвестицій на регіональному рівні, здійснювати переміщення «центру ваги» прийняття рішень щодо залучення зарубіжних капіталів на регіональний рівень.

### Список літератури

1. Про Митний тариф України [Електронний ресурс] : закон України від 05 квітня 2001 року №2371-III. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 16 квітня 1991 року №959-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
3. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 18 вересня 1991 року №1560-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 21 травня 1997 року №280/97-ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
5. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс] : закон України від 19 березня 1996 року №93/96-ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
6. Митний кодекс України [Електронний ресурс] від 11 липня 2002 року №92-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрану.
7. Касич, А. О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України [Текст] / А. О. Касич, С. В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 85-93.
8. Михайлов, В. С. Формування статистики зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Текст] / В. С. Михайлов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 132-136.
9. Масловська Л. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період [Текст] / Л. Масловська // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 67-72.

- 
10. Гош, О. Суперечливості зовнішньоекономічних відносин України [Текст] / О. Гош // *Економіка України*. – 2006. – № 11. – С. 77-88.
  11. Леоненко, П. М. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції [Текст] / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 2(44). – С. 75-84.
  12. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області у 2000-2008 роках [Текст] : статистичний збірник / за ред. В. В. Скальського. – Хмельницький, 2009. – С. 39.
  13. Зовнішньоекономічна діяльність Хмельницької області у 2009 році [Текст] : економічна доповідь / за ред. В. В. Скальського. – Хмельницький, 2009. – С. 20.

### **РЕЗЮМЕ**

**Войнаренко Михаил, Корчинская Людмила**

#### **Внешнеэкономическая деятельность предприятий пищевой промышленности**

В статье исследуется состояние и пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий пищевой промышленности Хмельницкой области.

### **RESUME**

**Voynarenko Michael, Korchynska Ludmila**

#### **Foreign trade of the food industry**

The article examines the situation and ways to improve foreign trade enterprises of food industry Khmelnytsky region.

*Стаття надійшла до редакції 13.10.2010 р.*

**Роман ВОЛОШИН**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аграрного менеджменту і права,  
Тернопільський національний економічний університет**Любов ЗАСТАВНЮК**викладач кафедри аграрного менеджменту і права,  
Тернопільський національний економічний університет

## РОЗВИТОК АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

*Розглянуто структуру та динаміку розвитку і землекористування аграрних підприємств. Охарактеризовано основні тенденції розвитку агрохолдингів.*

**Ключові слова:** земельні відносини, аграрна реформа, аграрне підприємництво, аграрне підприємство, агрохолдинг, ринок землі.

Становлення ринкових відносин в аграрному секторі економіки України мало свої особливості, зумовлені специфікою аграрної реформи. Її здійснення забезпечило значні земельні трансформації, на основі яких відбулася зміна структури аграрного підприємництва за рахунок приватизації та розпаювання землі. Результатом цього процесу стало формування на базі приватної власності на землю і майно господарських структур ринкового типу: від дрібнотоварних селянських господарств до потужних агрохолдингів. Така різноманітність організаційно-правових форм господарювання аграрних підприємств стала основою для формування моделі ринкових відносин в галузі.

Основні теоретично-методологічні і практичні аспекти земельної реформи в контексті інституційних перетворень в економіці досить широко висвітлені в працях відомих економістів-аграрників В. Андрійчука, П. Музики, О. Павлова, П. Саблука, М. Федорова, де достатньо повно розглянуто питання здійснення земельних трансформацій та їх вплив на структуру аграрного підприємництва. Проте сучасні процеси, характерні для аграрного сектору економіки, зміщують основні акценти наукових досліджень в даній сфері на організаційні процеси, що відображають механізми використання здобутків аграрної реформи через активний розвиток господарських структур ринкового типу, концентрації земельних угідь, капіталізації галузі.

Мета і завдання дослідження полягають в аналізі впливу земельних трансформацій на структуру аграрного підприємництва і становлення агрохолдингів, визначенні основних теоретико-методологічних аспектів цього процесу, а також формуванні цілісних висновків та обґрунтуванні тенденцій щодо подальшого їх розвитку.

Реформування земельних відносин відбувалося внаслідок реалізації цілого комплексу інституційних, економічних, соціальних, правових, екологічних та інших заходів, спрямованих на формування нових за змістом і характером суспільних відносин, пов'язаних із використанням землі. Земельна реформа стала складовою частиною економічної реформи в державі, що забезпечила не лише передачу власності на землю селянам, але й здійснення ряду інших нормативно-правових та інституційно-функціональних заходів.

Початковий етап реформування передбачав

роздержавлення землі і її передачу у колективну власність сільськогосподарським підприємствам. На другому етапі ця земля була поділена на паї (частки) і розпайована між членами сільськогосподарських підприємств. У результаті цього понад 6 млн. сільських жителів отримали сертифікати, що підтвердили їх право на виділення земельної частки у приватну власність.

Отримання сертифікатів зумовило активізацію трансакцій з приводу оренди, дарування, передачі і обміну земельних наділів, які й забезпечили існуючу структуру землекористування (табл. 1).

Як бачимо, найбільш чисельними аграрними формуваннями в результаті реформ стали фермерські господарства, які у сукупності із приватними аграрними підприємствами склали майже 50 % від загальної чисельності аграрних утворень. Проте основні земельні угіддя зосередилися в складі сільськогосподарських товариств з обмеженою відповідальністю, на кожне з яких припало більше 1,1 тис. га сільськогосподарських угідь. На кожне із названих трьох форм господарювання припало у середньому більше 1 тис. га сільськогосподарських угідь, у той час, як на 1 приватне аграрне підприємство – 623 га, фермерське – 246 га, інші форми агроформувань – 247 га, при середньому показнику по галузі – 547 га. У результаті цього найбільше угідь зосередилося у сільськогосподарських товариствах з обмеженою відповідальністю (понад 46,8 %). Приватні та фермерські господарства у сукупності акумулювали 33 % угідь.

Динаміка чисельності та землекористування аграрних формувань відображає тенденції до збільшення кількості сільськогосподарських товариств з обмеженою відповідальністю та угідь у їх користуванні. Схожа тенденція характерна і для фермерських господарств. Зворотними процесами характеризуються сільськогосподарські кооперативи та, у меншій мірі, приватні аграрні підприємства. Важливою особливістю аналізованих процесів є формальне зменшення середніх показників землекористування по усіх формах аграрних підприємств, в той час у неформальному полі відбувається концентрація сільськогосподарських угідь в межах агрохолдингів.

У результаті цього кількість господарств, що мають у власності понад 10 тис. га землі щороку збільшується, і в

Таблиця 1. Динаміка структури чисельності та землекористування аграрних формувань України станом на 01.01.2010 р. [6]

Види агроформувань	Чисельність агроформувань станом на:				Обсяг сільськогосподарських угідь станом на:				Обсяг угідь у середньому на 1 підприємство, га, станом на:	
	01.01.2008 р.		01.01.2010 р.		01.01.2008 р.		01.01.2010 р.			
	тис. од.	%	тис. од.	%	млн. га	%	млн. га	%	01.01.08 р.	01.01.10 р.
Сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю	7,3	22,4	7,9	23,0	8,4	45,1	8,8	46,8	1151	1114
Приватні аграрні підприємства	5,2	16	5,3	15,4	3,4	18,2	3,3	17,6	654	623
Акціонерні товариства	0,7	2,2	0,7	2,0	0,9	4,9	0,9	4,8	1286	1286
Сільськогосподарські кооперативи	1,3	4,1	1	2,9	1,4	7,3	1,0	5,3	1077	1000
Фермерські господарства	11	33	12	34,3	2,7	14,4	2,9	15,4	252	246
Інші форми агроформувань	7,2	22,3	7,7	22,4	1,9	10	1,9	10,1	264	247
Всього (*у середньому)	32	100	34	100	18,7	100	18,8	100	577*	547*

даний момент вони володіють понад 43 % сільськогосподарських угідь, середній розмір одного із таких утворень становить 18,5 тис. га. У Тернопільській області в 2009 році тільки як самостійні господарюючі суб'єкти функціонували 7 підприємств, що мають у своєму володінні понад 10 тис. га землі – це ТОВ “Бучаагрохлібпром”, НВФГ “Мрія”, ТОВ “Україна”. ТОВ “Агрополіс”, ПП “Агропродсервіс”, ТОВ “Мрія-Підгайці”, СТОВ “Агро-Лан”. З них лише ТОВ “Україна” і ПП “Агропродсервіс” не входять до складу і самі не є агрохолдингами. Окрім цього, значна кількість дрібніших господарств є відокремленими підрозділами неформальних структур холдингу, що значно ускладнює процедуру аналізу діяльності таких утворень. На території області функціонує 9 агрохолдингів, більшість з яких мають тут дочірні підприємства, що входять до їхнього складу на формальній чи неформальній основі. Серед них найбільшими є ТОВ “Українські аграрні інвестиції” (загальне площа угідь 330 тис. га), група компаній “Агрохолдинг “Мрія” (218 тис. га), цукровий холдинг “Дакор” (163 тис. га).

Загалом, аграрні холдинги за твердженням В. Г. Андрійчука є результатом капіталізації та економічної концентрації, а їх особливою рисою є спосіб організації управління на основі виділення головної великої компанії і втрати права юридичної особи усіма іншими підприємствами, що увійшли до її складу, з подальшим їх перетворенням у структурні підрозділи [1, с. 47]. Відповідно до цього твердження, аграрні холдинги є формою агропромислової інтеграції, що, зазвичай, має вертикальний характер і формується на основі об'єднання капіталів різних секторів економіки задля забезпечення технологічної єдності або економічної диверсифікації господарських процесів компаніями-інтеграторами.

Динаміка розвитку агрохолдингів останнім часом характеризується спільною тенденцією, що відображає їх першочергові інтереси на даному етапі – прагнення до нарощування земельного банку. Результатом цього є виникнення все нових структур, що мають у своєму користуванні більше 150 тис. га сільськогосподарських угідь. До таких, зокрема належать: ТОВ “Українські аграрні інвестиції” (330 тис. га), ВАТ ММК ім. Ілліча (225 тис. га), NCH Capital (200 тис. га), ДП “Нафком-Агро” (200 тис. га), ВАТ “Миронівський хлібопродукт” (180 тис. га), Агропромхолдинг “Астарта-Київ” (180 тис. га),

ЗАТ “Райз-Максимко” (160 тис. га), Група компаній “Агрохолдинг “Мрія” (158 тис. га) [7].

На сьогодні агрохолдинги є чи не єдиними об'єктами, які нарощують виробничі потужності і формують замкнутий технологічний та логістичний цикл “виробництво-зберігання-реалізація” агропродовольчої продукції із забезпеченням відповідного рівня технологічного сервісу. Слід також зауважити, що активізація діяльності агрохолдингів, спрямована на збільшення площ земельних угідь, зважаючи на інтегрованість їх інтересів із представниками великого бізнесу та політичних еліт, дозволяє припускати швидке скасування мораторію на продаж землі. Потенційно цей процес може стати серйозним поштовхом для розвитку аграрного бізнесу, зважаючи на можливість збільшення вартості активів аграрних підприємств за рахунок включення до їх складу земельних угідь.

Проте запровадження вільного ринку землі несе у собі ризики для власників земельних часток, які будуть вимушені їх позбутися. За даними експертів свої паї вже сьогодні готові продати понад 22 % власників. Результатом цього може бути вивільнення понад 1 млн. зайнятих у сільському господарстві селян [3, с. 423], а це може зумовити зростання рівня безробіття та бідності на селі, занепад інфраструктури та зменшення податкових надходжень до сільських бюджетів.

Розвиток аграрного підприємництва на сучасному етапі відбувається у тісному зв'язку із процесами землекористування, що пояснюється високою імовірністю відміни мораторію на вільний продаж землі уже в найближчому майбутньому. Цим значною мірою, пояснюється швидке нарощування земельних площ діючими в Україні агрохолдингам. Такий процес має як позитивні, так і негативні сторони, тому вимагає активного втручання держави у формі прийняття регулюючих актів, що дозволять захистити сільське населення від втрати своїх наділів, поширення безробіття і бідності.

### Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / В. Г. Андрійчук – Ніжин : ТОВ В-во “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
2. Музика, П. Моніторинг трансформації земельних відносин і організація землекористування на регіональному рівні /



- 
- П. Музика // *Аграрна економіка* – 2009. – №- 3-4. – С. 27-35.
3. Павлов, О. І. Земельні відносини у системі сучасних аграрних перетворень / О. І. Павлов // *Науковий вісник ЛНАУ. Економічні науки* – 2009. – № 5. – С. 421-427.
4. Саблук, П. Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук – К.: ННЦ "ІАЕ", 2006. – 396 с.
5. Федоров, М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / М. М. Федоров // *Економіка АПК*. – 2009. – № 3. – С. 4-18.
6. Про реорганізацію та розподіл земель недержавних сільськогосподарських підприємств України. Державний комітет із земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art\\_id=110432&cat\\_id=36903](http://www.dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=110432&cat_id=36903).
7. ТОП-25 лендлордів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini](http://www.domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini).

## РЕЗЮМЕ

**Волошин Роман, Заставнюк Любов**

### **Развитие аграрного предпринимательства в контексте земельных трансформаций**

В статье рассмотрено динамику и структуру аграрного предпринимательства в контексте развития земельных отношений, охарактеризовано основные тенденции данного процесса. Определено сущность агрохолдингов и их место в системе агробизнеса. Особенное внимание обращено землепользованию и обоснованию направлений развития агрохолдингов. Установлено позитивные и негативные стороны формирования свободного рынка земли для агрохолдингов и сельского населения. Обосновано целесообразность государственного регулирования данного процесса.

## RESUME

**Voloshyn Roman, Zastavnyuk Ljubov**

### **The development of agrarian business in a context of ground transformations**

In article the dynamics and structure of agrarian business in a context of ground relations development are considered, and the basics tendencies of this process are characterised. The essence of agrarian holdings and their place in agrarian business system are defined. The especial attention is turned to land tenure and a substantiation of agrarian holdings development directions. The positive and the negative sides of free earth market formation are established for agrarian holdings and agricultural population. The expediency of state regulation of this process is proved.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

Галина ЖАВОРОНKOBA

доктор економічних наук,  
професор кафедри інформаційних систем і технологій,  
Уманський національний університет садівництва

Вікторія ЖМУДЕНКО

аспірант кафедри інформаційних систем і технологій,  
Уманський національний університет садівництва**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Розглянуто методичні підходи до визначення інтегрального показника економічної безпеки аграрної сфери. Визначено нормативні значення інтегрального показника оцінки економічної безпеки аграрної сфери для регіону.

**Ключові слова:** інтегральний показник, економічна безпека, аграрна сфера, аналіз, оцінка.

У ринкових умовах господарювання економічна безпека займає головне місце серед інших складових національної безпеки, оскільки охоплює весь комплекс заходів, спрямованих на запобігання й усунення ризиків і загроз. Головним змістом економічної безпеки аграрної сфери є формування умов для стійкого, максимально ефективного функціонування всіх структурних компонентів аграрного сектору України в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання в майбутньому.

Питанням оцінки рівня економічної безпеки регіону присвячені наукові праці багатьох вчених. Так, у джерелі [1] пропонується оцінювати економічну безпеку регіону згідно з методикою, яка заснована на використанні методів порівняльного аналізу [1, с. 78-89]. Т. Агапова, К. Єфремов, М. Кремльов, В. Сенчагов, А. Федорищева в дослідженнях з питань оцінки економічної безпеки регіону обмежились лише перерахуванням порогових показників (індикаторів) економічної безпеки регіону не вдаючись до виведення та побудови інтегрального індексу економічної безпеки регіону [2-6]. Т. Клебанова, Н. Чернова розробили комплекс моделі оцінки, аналізу і прогнозування економічної безпеки регіону розроблений на основі методів багатовимірної статистичного аналізу, економетричного моделювання, адаптивної фільтрації [7].

В Україні немає офіційно затверджених порогових значень показників стану економічної безпеки аграрної сфери, які використовувались би як нормативи в регіоні та сприяли розробці механізмів її гарантування.

Метою даного дослідження є визначення методичних підходів щодо діагностики економічної безпеки аграрної сфери регіону, формування узагальнюючих показників, що дозволять визначити інтегральний показник її оцінки.

Визначення інтегрального показника економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні має важливе значення при оцінці кінцевих результатів діяльності, але, щоб проводити його розрахунки, необхідний відповідний методичний підхід. Розробимо систему критеріїв, які будуть визначати інтегральний показник. Для цього побудуємо структуру, що дозволить провести декомпозицію даного показника на його складові частини, що сформує уявлення про його ієрархічність (рис. 1).

Так як забезпечення економічної безпеки вимагає вирішення багатьох складних задач, що суттєво впливають на показники економічної безпеки аграрної сфери регіону, то число обраних показників повинно бути оптимальним, а самі показники мають повно і достовірно розкривати сутність оцінки та не дублювати один одного. Сучасний регіон є складною, стохастичною, ієрархічною системою, що динамічно розвивається, в тому числі за

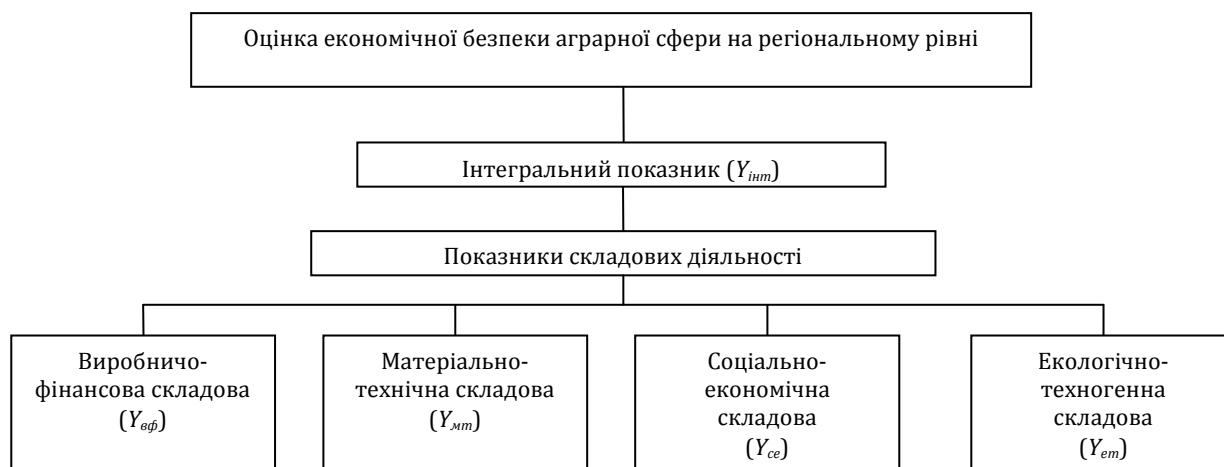


Рис. 1. Структура показників оцінки економічної безпеки

рахунок аграрної сфери. Тому застосування багатоцільового підходу до оцінки економічної безпеки є виправданим, так як має бути опрацьовано значну кількість показників, отже, проведемо її з використанням інтегральних оцінок.

Для розробки економіко-математичних моделей інтегральних оцінок економічної безпеки можуть бути використані різні методи. Наприклад інтегральний показник може бути поданий як середнє арифметичне або середнє геометричне зі значень, що входять у його склад індивідуальних показників. Перевагою цих методів є простота розрахунків. Відсутність же значень вагових коефіцієнтів при індивідуальних показниках, у свою чергу, зрівнює їх вплив на інтегральний показник, що є недоліком даних методів.

Враховуючи необхідність операції з інформацією як якісного, так і кількісного характеру, для формалізації показників оцінки економічної безпеки, на наш погляд, може бути використано метод аналізу ієрархій, тобто метод багатокритеріальної оптимізації. Суть його полягає у використанні спеціальних математичних методів, що забезпечують отримання ефективних значень у змінних умовах, коли присутні декілька показників оцінки, а їх ступінь впливу на підсумковий показник не визначений. У найбільш елементарному вигляді ієрархія будується з вершини через проміжні рівні до найнижчого, який, у нашому випадку, є переліком необхідних до розгляду і оцінки часткових показників. Далі показники попарно порівнюються відносно їх дії («ваги» або «інтенсивності») на узагальнюючий показник, а при подальшій обробці та на загальну характеристику, тобто на інтегральний показник. У результаті може бути виражено відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії, що потім отримує числовий вираз. У нашому випадку формалізований вираз поданого зв'язку між аналізованими показниками економічної безпеки можна представити у вигляді математичної моделі, тобто моделі, в яку чинники, що впливають на результат, входять у вигляді алгебраїчної суми:

$$Y_{int} = B_1X_1 + \dots + B_nX_n,$$

де  $Y_{int}$  – інтегральний показник економічної безпеки;  
 $X_i$  – показники, які впливають на економічну безпеку;  
 $B_i$  – вагове значення коефіцієнта.

Вплив (вагу) кожного індивідуального показника на узагальнюючий показник можна оцінити за допомогою експертів, які залучаються для вирішення даної задачі.

Після визначення узагальнюючих показників необхідно встановити інтегральний показник оцінки економічної безпеки аграрної сфери на регіональному

рівні. Тому на основі аналізу оцінок провідних керівників сільськогосподарських підприємств, визначено, що найбільшу питому вагу впливу на економічну безпеку мають критерії безпеки виробничо-фінансової (0,31-0,35), матеріально-технічної (0,29-0,32), соціально-економічної (0,27-0,30), еколого-техногенної (0,03-0,13) складових.

На основі цих оцінок була сформована формула інтегрального показника оцінки економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні:

$$Y_{int} = 0,33Y_{вф} + 0,31Y_{мт} + 0,28Y_{се} + 0,08Y_{ет}$$

Для отримання можливості гнучкішої оцінки економічної безпеки на регіональному рівні, на основі теоретичних характеристик стану підприємств аграрного виробництва та з погляду його економічної і соціальної стійкості, пропонуємо використовувати наступні види і рівні економічної безпеки:

- критична економічна безпека – це стан регіону, при якому він не здатний генерувати достатні грошові потоки для підтримки своєї життєздатності та забезпечити соціальний рівень працівників, що незабаром може перевести його в депресивний стан;
- граничнодопустима економічна безпека – виявляється в тому випадку, якщо частина ознак середовища незмінна і система не має відповідних компенсаторських механізмів. При незмінному середовищі подібна система може існувати скільки завгодно довго, проте будь-яка істотна зміна ознак веде до втрати можливостей відтворення;
- адаптивна економічна безпека – припускає наявність у системи достатніх резервів, завдяки яким вона здатна компенсувати негативні дії зовнішніх і внутрішніх чинників і перейти в стан абсолютної безпеки;
- абсолютна економічна безпека – мається на увазі, що у системи є не тільки наявні достатні резерви і економічна ефективність (в першу чергу отримання прибутків), але і ефективний механізм прогнозування, що дозволяє їй максимально передбачити негативні зміни зовнішніх і внутрішніх чинників і вживати заходів задля їх запобігання і максимізації ефектів від своєї діяльності.

Для оцінки економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні пропонується наступні нормативні значення інтегрального показника (табл. 1).

Наведені етапи оцінки економічної безпеки аграрної сфери регіону дозволяють визначити ті завдання, що ставились нами до даного дослідження. У сукупності з аналітичним інструментарієм і певною інтерпретацією отриманих результатів даний підхід складатиме методуку визначення інтегрального показника

Таблиця 1. Шкала економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні

Рівні економічної безпеки	Критична економічна безпека	Граничнодопустима економічна безпека	Адаптивна економічна безпека	Абсолютна економічна безпека
Інтервали значень рівнів ( $Y_{int}$ )	$0 \leq Y_{int} < 0,33$	$0,33 \leq Y_{int} < 0,66$	$0,66 \leq Y_{int} < 1$	$Y_{int} \geq 1$

економічної безпеки аграрної сфери. Результати запропонованої методики будуть корисними при розробці і формуванні стратегії та визначенні механізмів забезпечення економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні.

### Список літератури

1. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации [Текст] / Ответ. ред. член корреспондент РАН А.И. Татаркин. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета. – 1998. – 195 с.
2. Єфремов, К. И. Вопросы экономической безопасности региона [Текст] / К. И. Єфремов, Е. И. Георгадзе // Вопросы статистики. – 2002. – №2. – С. 57-63.
3. Кремлев, Н. Д. Вопросы оценки экономической безопасности региона [Текст] / Н. Д. Кремлев, В. Г. Федоров, М. Ф. Сергеев // Вопросы статистики. – 2001. – № 2. – С. 42-46.
4. Федорищева, А. Безпека як розвиток і безпека як стабільність – синергетика соціоприродних систем [Текст] / А. Федорищева, О. Ральчук // Регіональна економіка. – 2002. –

---

№ 4. – С. 19-25.

5. Сенчагов, В. К. *Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая)* [Текст] / В. К. Сенчагов, Институт экономики РАН. – М. : Финстатинформ, 2002. – 128 с.
6. Агапова, Т. Н. *Методика и инструментарий для мониторинга экономической безопасности региона* [Текст] / Т. Н. Агапова // *Вопросы статистики*. – 2001. – № 2. – С. 45.
7. Клебанова, Т. С. *Теория экономического риска* [Текст] / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева: *Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины*. – Харьков : ИНЖЭК, 2003. – 156 с.

### РЕЗЮМЕ

*Жаворонкова Галина, Жмуденко Виктория*

**Методические подходы к определению интегрального показателя экономической безопасности аграрной сферы на региональном уровне.**

Рассмотрены методические подходы к определению интегрального показателя экономической безопасности аграрной сферы. Определены нормативные значения интегрального показателя оценки экономической безопасности аграрной сферы для региона.

### RESUME

*Zhavoronkova Galyna, Zhmudenko Viktoriya*

**Methodological approaches to determining the integral index of economic security agriculture at regional level.**

The methodical approaches to determining the integral index of economic security agriculture. The normative value of the integral index of economic security assessment for agriculture in the region.

*Стаття надійшла до редакції 07.10.2010 р.*

## УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ФЛОТУ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

*Систематизовано основні проблеми розвитку інвестиційної діяльності судноплавних компаній України. Обґрунтовано умови ефективної реалізації інвестицій у розвиток флоту українських судноплавних компаній за такими напрямками: усвідомлення суспільством економічних переваг розвитку судноплавства, удосконалення правового захисту суб'єктів інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентоспроможності судноплавних компаній на фрахтовому ринку, оподаткування судноплавної діяльності на основі тоннажного податку.*

**Ключові слова:** судноплавні компанії, інвестиції, відновлення флоту, правове регулювання, тоннажний податок.

За даними Укрморрфлоту на 1 січня 1991 р. у складі державних судноплавних компаній України налічувалося 375 лише морських суден загальним дедвейтом 5,3 млн. т, а на початок 2007 р. – уже 1,13 млн. т. Тобто з 1997 р. по 2007 р. дедвейт флоту зменшився в 3,5 рази, а якщо брати до уваги 1991 р. – майже в 4,7 рази [3, с. 38]. Значна частина суден має значний вік, новими є лише окремі судна віком 3-5 років. 74,6% всіх суден торговельного флоту України місткістю 5000 регістрових тон має вік понад 25 років. Під прапорами інших країн зареєстровано 194 судна, що належать українським судовласникам [3, с. 38].

Українське правове поле дотепер не враховує реалій міжнародного фрахтового ринку, що призвело до різкого зниження тоннажу та старіння флоту, а також до «економічного витискання» українських судовласників в офшорні юрисдикції. Сьогодні судна більшості українських компаній працюють під іноземними прапорами за межами України. Український прапор не привабливий для судовласників з багатьох причин, починаючи від потенційних неприємностей з арештом суден за чужі борги, закінчуючи проблемою з фрахтуванням тоннажу. Економічної мотивації для реєстрації та будівництва флоту в Україні не буде існувати, поки не буде вирішене питання пільгового оподаткування судноплавної діяльності на рівні, що забезпечить його конкурентоспроможність на регіональному фрахтовому ринку [1, с. 23]. Для українських судовласників перешкодою реєстрації суден під національним прапором є не тільки проблема високого рівня оподаткування прибутку, але також наявність ПДВ і митного збору на судна. Крім того, у національному законодавстві відсутній механізм належного забезпечення морських застав та іпотек, що ускладнює одержання коштів на відновлення флоту.

Катастрофічне зменшення тоннажу під українським прапором і значний вік суден роблять проблему створення ефективних умов реалізації інвестицій найбільш актуальною для вітчизняних судноплавних компаній і економіки держави взагалі. Про це свідчить той факт, що в 2008 р. Рада Національної безпеки і оборони України ухвалила рішення про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави, що було введено в дію Указом Президенту [7].

Метою дослідження є розробка напрямків ефективної реалізації інвестицій у розвиток флоту українських

судноплавних компаній. Основними завданнями дослідження є систематизація основних проблем розвитку інвестиційної діяльності судноплавних компаній України та обґрунтування умов ефективної реалізації інвестицій в розвиток флоту.

Однією із причин кризового становища українських судноплавних компаній є висока частка податків (включаючи збори, мита та інші відрахування) у вартості транспортної продукції, особливо в порівнянні з компаніями країн, що мають міжнародні реєстри, з якими конкурує флот України на світовому фрахтовому ринку.

Для забезпечення зворотності інвестицій іноземні кредитні організації вимагають реєстрації нових суден у міжнародних реєстрах зі сприятливими податковими умовами, й українські судовласники змушені виконувати ці вимоги. Для створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі потрібна підтримка держави.

При використанні українськими позичальниками схеми одержання кредитів під заставу судна у кредиторів можуть виникнути проблеми з переходом права власності на закладене судно при порушенні позичальником умов кредитного договору. Банк змушений організувати пошук і арешт судна на території України, продаж його з публічних торгів, і тільки з вирученої від продажу суми банк може задовольнити свої вимоги, причому всі дії по обігу стягнення на закладене судно можна провадити тільки за рішенням суду. Заставником судна може виступати тільки його власник, а при укладанні кредитного договору і договору іпотеки, що відбувається, як правило, одночасно, позичальник може ще не бути власником судна. Тому для банку важливо проконтролювати, щоб одночасно з реєстрацією судна була проведена реєстрація застави судна.

Таким чином, незважаючи на правове регулювання правовідносин в іпотеці, на практиці виникає цілий ряд проблем. Всі ці нюанси визначають те, що банки віддають перевагу заставі суден, зареєстрованих у країнах зручного прапора, і вибір іноземного права в якості застосовного до договору застави. Для поліпшення ситуації необхідно системно вносити зміни в багато законодавчих актів, спростити порядок стягнення та реалізації предметів іпотеки банками, а також задоволення боргових зобов'язань після реалізації предмета іпотеки.

Ще одною причиною різкого скорочення флоту під українським прапором є нерозвиненість вітчизняної

банківської системи. В Україні сьогодні немає фінансових інститутів, що спеціалізуються в галузі судноплавства. Є окремі випадки одержання кредитів на придбання флоту невеликого тону «second-hand», дрібними частками, судновласниками в українських комерційних банках, в основному, в доларах США. Однак це не може вирішити проблему поповнення флоту в істотних масштабах, і судновласники вимушені одержувати гроші для розвитку флоту за рубежом, реєструючи судна під «зручними» прапорами. Українські банки практично не мають у своєму розпорядженні дешевих ресурсів, які вони можуть представити підприємствам на відносно тривалий строк. Характерною рисою кредитування підприємств, що працюють у сфері морського транспорту України, стали обмеження строку погашення і обсягу кредитів.

Вивчення досвіду розвинених країн у кредитно-фінансовому регулюванні інвестицій судноплавних компаній [2, с. 194-200; 4, с. 112-130; 8, с. 3-18; 10, с. 23-25] дозволило виділити податкові стимули, субсидування і пільгове кредитування. До податкових стимулів віднесено використання системи тоннажного податку при реєстрації суден у міжнародних реєстрах, прискорену амортизацію вартості суден, відстрочку податкових зобов'язань, звільнення від податку на збільшення ринкової вартості основного капіталу, пільги з прибуткового податку акціонерів судновласницьких компаній, звільнення від податку на майно, податку на прибуток, мит і ПДВ, створення цільових резервних фондів. Введення заходів щодо державного регулювання дозволило судноплавним компаніям розвинених країн перетворитися у великі логістичні підприємства, які одержують значні вигоди від глобалізації [9].

Необхідні та достатні умови ефективної реалізації інвестицій в розвиток флоту судноплавних компаній України повинні містити формування суспільно-економічних засад розвитку судноплавства, створення системи правового захисту суб'єктів інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентоспроможності судноплавних компаній.

До необхідних умов слід віднести усвідомлення суспільством специфічного характеру та економічних переваг розвитку судноплавства, надання фінансовими інститутами прийнятних для судноплавних компаній умов боргового фінансування суден, удосконалення механізму забезпечення морських застав та іпотек, удосконалення правового регулювання лізингових операцій, введення пільгової системи оподаткування прибутку судноплавних компаній.

У [2, с. 211-215] автором обґрунтовано переваги застосування в Україні системи оподаткування прибутку діяльності з судноплавства за тоннажним податком при реєстрації суден у міжнародному реєстрі. Застосування тоннажного податку дозволить знизити величину податкових виплат; уможливить використання фіксованої ставки податку, що дозволить легко прогнозувати величину податкових виплат; сприятиме розвитку судноплавного бізнесу; дозволить накопичувати кошти для відтворення основних фондів.

Систему тоннажного податку пропонується побудувати на основі визначення розрахункового прибутку, що оподатковується, залежно від чистої реєстрової місткості суден. При виборі рівня ставок тоннажного податку необхідно врахувати, що він має бути конкурентоспроможним у порівнянні з країнами відкритої реєстрації, в яких зареєстрований діючий флот, що контролюється українськими судновласниками.

Серед основних умов розвитку лізингу суден в Україні слід назвати залучення міжнародних фінансових інститутів для кредитування українських фінансових

організацій на основі довгострокового кредитування; удосконалення правового регулювання лізингових операцій; створення галузевої спеціалізованої лізингової компанії для будівництва суден, перевагою якої є здатність об'єднати розрізнені та слабо фінансово забезпечені, замовлення дрібних компаній, на будівництво суден у досить великі серії.

Для залучення акціонерного капіталу в судноплавну галузь необхідно створити відповідні податкові стимули – пільгове оподаткування дивідендів акціонерів судноплавних компаній і т. ін. Доцільно збудувати організаційно-правову систему, яка створить мотивацію для участі в проєктах будівництва флоту дрібних інвесторів.

Таким чином, основними проблемами залучення інвестицій у розвиток флоту судноплавних компаній України є висока частка податків у вартості транспортної продукції, невідповідність вимогам з боку іноземних фінансових організацій при кредитуванні, відсутність у національному законодавстві механізму належного забезпечення морських застав та іпотек, відсутність фінансових інститутів, що спеціалізуються в галузі судноплавства, нерозвиненість ринку лізингових послуг в Україні.

Необхідні та достатні умови ефективної реалізації інвестицій у розвиток флоту судноплавних компаній України містять формування суспільно-економічних засад розвитку судноплавства, створення системи правового захисту суб'єктів інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентоспроможності судноплавних компаній.

## Список літератури

1. Буркинський, Б. В. Україна у світовій морській торгівлі (Що гальмує розвиток вітчизняного судноплавства) [Текст] / Б. В. Буркинський, О. М. Котлубай // Вісник національної академії наук України: зб. наук. праць. – К., 2008. – №10. – С. 23-33.
2. Жихарева, В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний : монография [Текст] / В. В. Жихарева. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 480 с.
3. Ильницький, К. ЦРУ о торговом флоте стран Черноморья [Текст] / К. Ильницький // Порты Украины. – 2008. – №6. – С. 38-42.
4. Котлубай, А. М. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития [Текст] : монография / А. М. Котлубай. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 384 с.
5. Котлубай, О. М. Механізм забезпечення економічного зростання морського транспорту України [Текст] / О. М. Котлубай // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць. – Одеса, 2003. – №16. – С. 205-214.
6. Котлубай, М. И. Становление морского транспорта в рыночной среде [Текст] : монография / М. И. Котлубай. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2005. – 224 с.
7. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 16 травня 2008 року "Про заходи щодо забезпечення розвитку України як морської держави : указ Президента України №463/2008 від 20.05.2008: за станом на 20 травня 2008 р. [Електронний ресурс] / Президент України. – База даних «Ліга Закон». – Режим доступу до документу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2008\\_05\\_20/U\\_463\\_08.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2008_05_20/U_463_08.html).
8. Nuytemans, M. European „national” flag issues [Текст] / M. Nuytemans. – Royal Belgium Shipowners' Association, 2003. – 36 p.
9. Report from the Group of Senior Shipping Professionals: звіт [Електронний ресурс]. – European Commission, 2008. – Режим доступу до звіту: <http://www.ec.europa.eu>.
10. Wilen, B. European Shipping Policy [Текст] / B. Wilen. – Goteborg: Institute of Shipping Analyses, 2004. – 35 p.

---

## РЕЗЮМЕ

*Жихарева Влада*

### **Условия эффективной реализации инвестиций в развитие флота судоходных компаний Украины**

Систематизированы основные проблемы развития инвестиционной деятельности судоходных компаний Украины. Обоснованы условия эффективной реализации инвестиций в развитие флота украинских судоходных компаний по следующим направлениям: осознание обществом экономических преимуществ развития судоходства, усовершенствование правовой защиты субъектов инвестиционной деятельности, обеспечение конкурентоспособности судоходных компаний на фрахтовом рынке, налогообложение судоходной деятельности на основе тоннажного налога.

## RESUME

*Zhikhareva Vlada*

### **Conditions of effective realization of investments into development of Ukrainian shipping companies' fleet**

The basic problems of development of investment activity of Ukrainian shipping companies were systemized. Conditions of effective realization of investments into development of Ukrainian shipping companies' fleet were based in following directions: comprehension by a society of economic advantages of shipping' development, improvement of legal protection of subjects of investment activity, maintenance of competitiveness of the shipping companies, the taxation of shipping activity on the basis of the tonnage tax.

*Стаття надійшла до редакції 04.10.2010 р.*

**Ольга КАМ'ЯНСЬКА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та інновацій,  
Міжнародний університет фінансів**Ольга ЧУМАЧЕНКО**магістр,  
Національний технічний університет України «КПІ»

## КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ВНЗ

*Розглянуто вітчизняний та зарубіжний досвід ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності вищими навчальними закладами. Визначено підходи до удосконалення способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності українськими університетами.*

**Ключові слова:** об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), університет, комерціалізація, фінансування.

Визначальною рисою промислово розвинених країн є постійне економічне зростання на основі здійснення інноваційної політики, впровадження у виробництво результатів інтелектуальної праці. Світовий досвід переконує, що, у наш час, вагому роль у формуванні інноваційної політики відіграють університети, а найбільш ефективним способом впровадження результатів дослідницьких робіт у практику є їх комерціалізація.

Способи використання об'єктів інтелектуальної власності досліджуються у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків: Г. Азгальдова, Г. Андрощука, Г. Бромберга, О. Д. Бутнік-Сіверського, В. Долгої, Г. Жаворонкової, В. Жарова, В. Зінова, Ю. Капіци, Н. Карпової, А. Козирева, П. Крайнева, Н. Линника, А. Мендрула, В. Мухопода, В. Сопко, П. Цибульова та ін.

Разом з тим, проблеми правової охорони, підвищення комерційної привабливості та організації патентування винаходів, розроблених у межах університетів, потребують подальшого дослідження і особливо в українських умовах.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду використання ОІВ університетів та зіставленні його з українською практикою.

Особливу роль у вказаних процесах відіграє держава. Існує ряд загальноприйнятих підходів, за допомогою яких у розвинених країнах світу остання бере участь у створенні сприятливого інноваційного клімату, сприяє комерціалізації результатів дослідницької діяльності. В узагальненому вигляді вживані інструменти можна розділити на три великі групи. Перша – пряма фінансова участь держави у вигляді фінансування певних проектів (наприклад участь у венчурному фінансуванні) або організацій (наприклад малих інноваційних фірм). Друга – підтримка зв'язків між державним і приватним секторами в науково-інноваційній сфері (державно-приватні партнерства). Третя – фінансування створення елементів виробничо-технологічної інфраструктури (технопарків, інкубаторів, офісів з просування технологій, і т.п.) [1].

Досвід розвитку комерціалізації технологій у країнах ЄС показує, що світові тенденції полягають у відмові держави від прав на ОІВ, створених за рахунок державних коштів [2]: закріплення прав на ІВ за організаціями-розробниками, а також стимулювання передачі прав на

ІВ, створену за рахунок бюджетних коштів, від наукових організацій і університетів у промисловість для прискорення її комерціалізації.

Підтвердженням ефективності таких кроків стало прийняття у США Закону Бейя-Доула (1980 р.) про надання дозволу некомерційним організаціям та університетам зберігати патентні права на винаходи, фінансовані за рахунок державних коштів. Прийняття цього закону було зумовлене гальмуванням економічного розвитку через відсутність стимулів в університетів комерціалізувати власні розробки, оскільки всі винаходи, отримані за допомогою федерального фінансування, автоматично переходили у федеральну власність, а також зростанням конкуренції з боку Японії. Прийняття цього закону призвело до того, що кількість патентів у США збільшилася вдвіть, і за два-три роки його дії університети створили 2200 фірм для комерціалізації науково-технічних результатів [3].

В Європі аналогічна політика реалізується шляхом запровадження «професорського привілею». Об'єкт привілею полягає в тому, що дослідники ставали єдиними власниками будь-якої охороноспроможної і неохороноспроможної ІВ. Мотивацією для появи таких положень, які почали з'являтися на початку ХХ століття, було насамперед благоговіння перед наукою й усіяке заохочення професорського наукового складу ВНЗ.

При порівнянні держав, що заохочують «професорський привілей» у Європі, з державами, які ігнорують його, виявляється основне розходження, яке полягає в ефективності впровадження інновацій і передаванні технологій. Ті держави, які надавали такий «професорський привілей», відставали з передавання технологій, а також за кількістю прав ІВ, отриманих від наукових досліджень. У цей час багато європейських країн – Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Ірландія, Німеччина, Португалія, Іспанія й Великобританія – віддали права, що з'являються як права ІВ, організації-роботодавцю. Фінляндія, Швеція, Італія і Греція мають змішану форму власності або виключне право власності, надане дослідникові; деякі з цих регулюючих положень перебувають нині на стадії розгляду. Однак уточнення питання правоволодіння на результати інтелектуальної власності є необхідною, але не достатньою умовою [4].

Таким чином, закріплення права на ІВ за дослідницькою організацією ефективніше з погляду



комерціалізації через наступні основні причини:

- дослідницька організація володіє великими професійними можливостями для комерціалізації у порівнянні з окремим дослідником;
- право на ІВ в «руках» окремих дослідників розпилює інформацію про ОІВ для посередницьких професійних організацій, які займаються комерціалізацією технологій. Дослідницькі організації здатні створювати «критичну масу» ОІВ.

Слід також зазначити, що статус і авторитет НДІ не порівнянний із статусом і авторитетом приватної особи при переговорах з бізнес-партнерами.

Важливим способом використання розробок університетів є утворення нових підприємств (start-up компаній). Нові високотехнологічні компанії – напевно найпривабливіший для економіки канал комерціалізації технологій, оскільки вони створюють робочі місця, податкові надходження, імідж території і т. д. Створення нових компаній – пріоритетний напрям для більшості європейських наукових організацій та університетів, направлених на посилення процесу утворення spin-off компаній [5]. Існують різноманітні схеми і підходи до стимулювання зростання spin-off компаній в Європі.

З погляду економіки, утворення нових інноваційних підприємств (start-ups) вважається одним з важливих джерел для економічного розвитку території, в даний час в Європі активно розглядаються можливі схеми пайової участі (share-holding) для інститутів і дослідників при створенні нових підприємств, а також прав щодо другої роботи (secondary employment). На додаток до того, що наукові організації відповідають за питання, пов'язані з інкубаторами інноваційних підприємств, наукові організації і дослідники мають право робити внески в капітал start-ups і ставати акціонерами (наприклад, це існує в Ірландії, Німеччині, Нідерландах). Часто, але не завжди, це поєднується з граничним рівнем (capital cap) або іншими обмеженнями, що встановлюються законодавством (наприклад таке практикують у Франції дослідник – державний службовець – може володіти тільки 15% від акціонерного капіталу підприємства, в Німеччині наукові інститути мають право на 25% акцій протягом восьми років), і правилами, що не допускають упередженості (bias) при переговорах між інститутом і підприємствами, що створюються. На наступному етапі, коли ведеться оцінка самого потенційного винаходу, компанія перевіряє наявність трьох фундаментальних елементів [1]:

- патентоспроможності – оцінюється спільно патентними агентствами і науковими експертами;
- ринкового потенціалу – проводиться аналіз розміру ринку і конкуренції;
- потреби в інвестиціях – проводиться аналіз потреби в капіталі.

Оцінка цих трьох складових підходу здійснюється на договірних умовах, що закінчується розрахунками можливого майбутнього доходу у разі комерціалізації ідеї. Мета підходу полягає не в тому, як комерціалізувати результат дослідження, а, швидше, в тому, як використати ідеї протягом 3-7 років. В Україні сьогодні відсутня реальна можливість для зростання start-up компаній на рівні державних дослідницьких організацій, які не мають реальної правової можливості засновувати такі компанії. Ця обставина закриває можливість для використання в Україні одного з ключових інструментів комерціалізації технологій. Слід зазначити, що ця ситуація не є винятковою для України, оскільки в багатьох європейських державах раніше також існували обмеження для державних інститутів щодо створення дочірніх компаній. Проте сьогодні загальною тенденцією

в європейському законодавстві є створення такої правової ланки, яка б стимулювала державні інститути до участі в створенні start-up компаній [6].

Спіраючись на європейський досвід і думки українських експертів, можна виділити ряд правових питань, які безпосередньо пов'язані з завданням формування і розвитку інфраструктури розвитку комерціалізації технологій в Україні.

Доцільним є ухвалення правової бази, що уточнює статус державних наукових фондів і закріплюючої особливості механізму грантового фінансування (як форми безвідплатного фінансування, що розуміється також у тому сенсі, що створена в ході виконання робіт по грандах ІВ, належить організаціям-виконавцям) [7].

Поворотне фінансування. Існує потреба в ухваленні правової рамки, яка забезпечила б можливість поворотного фінансування комерційно значущих проектів (наприклад, через Фонд сприяння розвитку малих підприємств у науково-технічній сфері). Фінансування на поворотній основі — це надання інвестором грошових коштів на певний час із зобов'язанням повернути їх до обумовленого строку з відсотками. Для даного методу використовується, як правило, національний кредит, кредити міжнародних фінансово-кредитних інститутів, комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ [8].

Механізм співфінансування [9]. Доцільне використання окремих елементів зарубіжного досвіду в області організації дослідницького процесу – зокрема, апробація практики угод щодо проведення сумісних досліджень (за аналогією з CRADA) за умови передачі прав на створені ОІВ організаціям-розробникам і промисловим фірмам, зокрема організаціям малого бізнесу. На думку українських експертів, спроби застосування таких механізмів в Україні стикаються з чинним законодавством, в першу чергу, із законом про науку і державну науково-технічну політику.

Приватно-державне партнерство [7]. Комерціалізація технологій не може бути цілком пов'язана з державним бюджетом, в основному вона визначається попитом на дослідження і розробки з боку недержавного (приватного) сектора економіки. Партнерство приватного і державного секторів економіки повинно стати ключовим компонентом нової інноваційної політики України.

Бюджетне законодавство. Загальною думкою експертів є необхідність гармонізації українського бюджетного законодавства, принципів бухгалтерського обліку з європейськими нормами, з тим, щоб дозволити використання засобів бюджетів різних рівнів з метою створення і розвитку інфраструктури комерціалізації технологій [9].

Слід визнати, що Україна ще значно відстає в розвитку правових, організаційно-економічних і фінансових механізмів реалізації державно-приватного партнерства у сфері комерціалізації. Не дивлячись на те, що сьогодні правова система України надає певні можливості для використання нових правових, організаційно-економічних і фінансових інструментів підтримки програм приватно-державних партнерств, органи виконавчої влади на практиці володіють достатньо обмеженими можливостями щодо їх застосування. Цілий ряд положень українського законодавства стримує розвиток приватно-державного партнерства у сфері комерціалізації, що йде в розріз з європейською тенденцією розвитку даного ефективного механізму [9].

Тому як свідчить досвід окремих українських університетів, лише незначна кількість винаходів захищається вітчизняними патентами і зовсім мізерна

частка зарубіжними.

Наприклад НТУУ «КПІ» як неприбутковий заклад не може продавати результати своїх розробок у вигляді ліцензій за договірною ціною, а тільки за собівартістю. Причиною є неузгодженість податкового законодавства та форм бухгалтерського обліку, бо при постановці на облік об'єктів, на які отримано патенти, виникає дуже багато питань у відповідних контролюючих органів, починаючи від податкової інспекції і закінчуючи КРУ.

На відміну від України, де ВНЗ продають розроблені технології через господарчі договори або ліцензії, університети розвинутих країн, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їх використання на основі патентних ліцензійних угод.

Вищим навчальним закладам України необхідно підтримувати одержані патенти на винаходи і корисні моделі не менше ніж 5 років і використовувати цей час на пошук потенційних ліцензіатів і інвесторів, розробку, виготовлення і випробовування дослідних зразків найбільш перспективних об'єктів інтелектуальної власності. Непідтримані патенти позбавляють ВНЗ заявника – можливості отримати прибутки, а винахідника – матеріального стимулювання результатів його творчої діяльності [10].

Таким чином, в Україні назріла проблема негайного законодавчого урегулювання нормативно-правових аспектів діяльності ВНЗ у сфері ОІВ та законодавчого закріплення за ними прав на використання ОІВ, створених за бюджетні кошти. При цьому законопроект «Про особливості введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення» було зареєстровано ще у 2004 році, а про неузгодженість цих питань свідчить відповідність прийнятих норм у цій сфері загальноєвропейським лише на 10%. У цьому ж контексті має бути визначений пріоритет створення стимулів (податкових і неподаткових) для start-up компаній.

Окрім цього, бюджетне законодавство України слід гармонізувати із європейським так, щоб з'явилася можливість активного використання бюджетних коштів у програмах стимулювання інтелектуальної (інноваційної) діяльності університетів.

## Список літератури

1. Тіманюк В. М. *Управління процесами комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.техн. наук.: спец. 15.00.01 «Технологія ліків та організація фармацевтичної справи»* [Текст] / Тіманюк В. М. – Харків, 2007. –22 с.
2. Бутнік-Сіверський О. Б. *Ринковий механізм господарювання (Теор.-методологічні проблеми формування)* [Текст] / Олександр Борисович Бутнік-Сіверський. –К. : Компас, 1995. – 304с.
3. Кам'янська О. В. *Управління трансфером технологій на машинобудівних підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»* [Текст] / О. В. Кам'янська. – К., 2008. –283с.
4. Андрощук, Г. *Патентна політика зарубіжних університетів* [Текст]/ Г. Андрощук // *Інтелектуальна власність*. – 2010. - №6. – с.31-40.
5. Андросова, О. Ф. *Організаційно-економічні аспекти використання трансферу технологій на підприємствах авіаційної промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»* [Текст] / Андросова О. Ф. –К., 2006. –18с.
6. Аранович, Ю. В. *Організаційно-економічний механізм*

*використання об'єктів інтелектуальної власності вищих навчальних закладів авіаційного профілю : Дис... канд. наук: 08.00.04 - 2009. -20 с.*

7. Захаров, С. Є. *Розвиток механізмів державного управління інтелектуальною промисловою власністю у контексті інноваційного розвитку регіону: автореф.дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон. наук.: спец. 25.00.02 “механізм державного управління” / Захаров С. Є. –Запоріжжя, 2007. –20 с.*
8. Пересада, А. А. *Інвестування [Електронний ресурс] // А. А. Пересада. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/612/87/1/1/>. – Назва з екрану.*
9. *Корпоративне управління в Україні: стратегії, інновації, інвестиції/ [Борисик І. О., Чигасова Н. М., Григор'єв Г. С. та ін.]; за ред. В. І. Щелкунова, Г. В. Жаворонкової. Наукова думка. –К., 2008. – 415с.*
10. Кузнецов, В. М. *Як удосконалити патентну політику ВНЗ України [Електронний ресурс]// В. М. Кузнецов. – Режим доступу: <http://www.ntu-kpi.edu.ua/1020-8>. – Назва з екрану.*

## РЕЗЮМЕ

**Камянская Ольга, Чумаченко Ольга**

### **Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности высшими учеными заведениями**

Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт эффективного использования объектов интеллектуальной собственности высшими учебными заведениями. Определены подходы к усовершенствованию способов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности украинскими университетами.

## RESUME

**Kamyanska Olga, Chumachenko Olga**

### **Commercialization of objects of intellectual property by institutes of higher education**

Ukrainian and foreign experience of the effective use of objects of intellectual property by higher educational establishments is considered. The approaches to improvement of commercialization of intellectual property objects by the Ukrainian universities were highlighted.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ПРОГРАМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

*У статті визначено нормативно-правове забезпечення використання державних цільових програм та програм соціально-економічного розвитку у якості інструменту впливу на якість життя. На базі статистичних даних проаналізовано фінансове забезпечення державних цільових програм щодо якості життя населення та визначено основні напрями удосконалення використання програмування соціально-економічного розвитку як основного вияву впливу на якість життя.*

**Ключові слова:** *якість життя населення, рівень життя, програмування соціально-економічного розвитку.*

Використання категорії “якість життя” має важливе значення в сучасних умовах, що виявляється у процесі оцінювання рівня та якості життя населення та розробки напрямів державної політики. З іншого боку, якість життя населення відіграє важливу роль у процесі реалізації державної політики, виступаючи ціллю останньої та критерієм, який дозволяє оцінити ефективність реалізації такої політики. Тому логічно постає питання про вибір інструментів державного регулювання для найбільш ефективного впливу на якість життя. Серед сучасних інструментів державного регулювання саме програми соціально-економічного розвитку та державні цільові програми дозволяють забезпечити комплексний вплив на якість життя, що робить тему нашого дослідження актуальною на даному етапі розвитку соціально-економічних відносин.

Серед науковців, які досліджують проблеми якості життя, необхідно відзначити А. Маслоу, Ф. Роджерса, Дж. Форестера, Е. Фрома. Серед російських та вітчизняних вчених торкалися цього питання: С. Айвазян, В. Бобков, В. Жеребін, Ю. Крупнов, Е. Лібанова та інші. Наукові дослідження якості життя населення спрямовані на розробку ефективних механізмів та засобів впливу, які покликані забезпечити гідний рівень життя населення та гарантувати соціальний захист громадян.

Використання програмування соціально-економічного розвитку спрямоване на усунення проблем стихійного розвитку та тих проблем, вирішення яких з допомогою ринкових механізмів є неможливим або не відповідатиме пріоритетам державної політики. Програмування соціально-економічного розвитку держави реалізується через процес розробки і реалізації програм економічного і соціального розвитку та державних цільових програм. Особливістю їх є спрямованість на коректування процесу економічних перетворень; спрямування через державні програми діяльність суб'єктів господарювання і управління; структурне регулювання, яке є основою державних програм; системність і комплексність застосування державних програм.

Основною метою застосування програмування, згідно із законодавством, є підтримка економічної рівноваги, вплив на якісне перетворення та стимулювання розвитку економіки в прийнятному для держави варіанті її розвитку.

Правовою основою процесу розроблення державних цільових програм є Конституція України, Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” [1], Закон

України “Про державні цільові програми” [2], Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм” та інші закони України та підзаконні нормативно-правові акти.

Програма економічного і соціального розвитку – це документ, в якому визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку, засоби та шляхи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої і виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на ефективне розв'язання проблем економічного і соціального розвитку, досягнення стабільного економічного зростання, а також характеризуються очікувані зміни у стані економіки та соціальної сфери [1]. Відповідно до законодавства, Державні програми економічного і соціального розвитку України розробляється щороку взаємоузгоджено з проектом Державного бюджету України на відповідний рік.

Процес розробки програм економічного і соціального розвитку та державних цільових програм базується на таких принципах: принцип цілісності; принцип об'єктивності; принцип науковості; принцип гласності; принцип самостійності; принцип рівності; принцип дотримання загальнодержавних інтересів.

Даний перелік принципів є неповним, оскільки не враховано принципи розумної достатності (який гарантуватиме використання державних програм лише тоді коли застосування інших механізмів не принесе результату) та принципу гнучкості (котрий забезпечує можливість посилення чи послаблення інструментів державного впливу на ситуацію, залежно від обставин).

Розробка державних програм базується на основі врахування впливу та аналізу притаманних їм тенденцій зміни такого впливу. У процесі розробки державних програм економічного та соціального розвитку та державних цільових програм здійснюється на основі комплексного аналізу: показників демографічної ситуації; стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу; рівня конкурентоспроможності національної економіки; сучасного стану розвитку економіки і соціальної сфери та на основі врахування впливу політичних, економічних та інших факторів. Згідно з даними аналізу, визначаються головні проблеми розвитку економіки і соціальної сфери, на основі яких визначаються цілі та пріоритети економічного і соціального розвитку та система заходів щодо реалізації державної політики.

Такий підхід до розробки програм економічного і соціального розвитку та державних цільових програм дає всі необхідні підстави вважати їх дуже важливим засобом державного регулювання, який дозволяє реалізувати державну політику щодо якості життя населення та комплексно впливати на неї.

Застосування програм економічного і соціального розвитку орієнтоване на вирішення проблем якості життя у таких сферах, як: доходи населення, зайнятість населення, соціальний захист, охорона здоров'я, освіта населення.

Проведений аналіз програм економічного і соціального розвитку у період 2003-2010 дозволив визначити такі завдання щодо державного впливу на якість життя:

- у сфері доходів: забезпечення зростання реальних доходів населення, збільшення частки оплати праці у ВВП, зростання частки заробітної плати в структурі доходів населення, поступове наближення державних мінімальних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму, забезпечення погашення заборгованості із заробітної плати;
- у сфері зайнятості: розширення сфери прикладання праці; забезпечення ефективного регулювання професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації; сприяння зайнятості неконкурентоспроможного населення на ринку праці; підвищення мобільності робочої сили;
- у сфері соціального захисту: удосконалення правової бази з питань соціальних послуг, розроблення проектів державних соціальних стандартів якості соціальних послуг, забезпечення державної підтримки соціально незахищених категорій населення;
- у сфері охорони здоров'я: розширення доступності та збільшення обсягів спеціалізованої медичної допомоги, реформування системи охорони здоров'я в першу чергу первинної медичної допомоги на засадах сімейної медицини, збільшення обсягів фінансування ресурсів галузі, поліпшення стану здоров'я громадян;
- у сфері освіти: розширення доступності отримання якісної освіти, збільшення обсягів фінансування, інформатизація системи освіти.

Такі цілі свідчать про важливу роль цих програм для регулювання якості життя. Проте їх аналіз свідчить про наявність певних недоліків: невизначеність місця програм економічного і соціального розвитку у довготерміновій стратегії розвитку країни; нечітке визначення і обґрунтування кількісних параметрів результатів; невизначеність дієвих механізмів реалізації програм у частині інструментального аспекту; надмірне акцентування уваги на законотворчій роботі; невідповідність визначених завдань щодо регулювання якості цілям, визначеним у Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. "Шляхом Європейської інтеграції" (ігнорування проблеми легалізації тіншових доходів; ігнорування проблеми виїзду робочої сили за кордон; відсутність заходів щодо подолання проблеми підготовки працівників відповідно до потреб ринку; нехтування необхідністю удосконалення системи соціальних пільг); відсутність конкретних показників якості життя серед кількісних параметрів програм; орієнтація на наближення соціальних стандартів до прожиткового мінімуму, що суперечить Конституції України; перенасичення великою кількістю пріоритетів і цілей, що ускладнює концентрацію зусиль на вирішенні конкретних ключових проблем якості життя.

Дуже часто зустрічається ситуація, коли розробка нормативно-правових актів що регулюють виконання

програми, мають термін виконання грудень, що унеможливає реальний вплив таких актів на ситуацію.

Проте, незважаючи на ці недоліки, програми економічного і соціального розвитку є важливим та дієвим інструментом державного регулювання якості життя населення, оскільки об'єднують у собі не лише комплексні завдання, реалізація яких сприятиме регулюванню якості життя, але й містять перелік конкретних заходів, спрямованих на їх вирішення та регулюють ресурсне забезпечення реалізації поставлених завдань.

Іншим видом державних програм є державні цільові програми, тобто комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням[2].

Використання державних цільових програм орієнтоване на вирішення конкретних проблем розвитку країни та, на відміну від програм економічного і соціального розвитку, можуть мати більш тривалі терміни реалізації, згідно з якими відрізняють: короткострокові (термін виконання до одного року); середньострокові (термін виконання від одного до п'яти років); довгострокові програми (термін виконання понад п'ять років).

Ще однією особливістю, котра характеризує державні цільові програми є можливість їх застосування як для розв'язку загальнодержавних проблем (тобто проблем притаманних усій території держави або значній кількості її регіонів) так і для вирішення окремих проблем розвитку економіки і суспільства, а також проблем розвитку окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, що потребують державної підтримки.

Основною перевагою застосування державних цільових програм як інструменту державного регулювання якості життя є можливість концентрації навколо конкретних проблем, визначаючи конкретні завдання і заходи, необхідні для їх реалізації з обов'язковим визначенням обсягів та джерел фінансування. Усі проекти таких програм обов'язково аналізуються з метою визначення соціально-економічної ефективності програми та її впливу на соціально-економічний розвиток України, а пропозиції щодо внесення змін до державних цільових програм погоджуються центральним органом виконавчої влади з питань праці та соціальної політики, що гарантує дотримання соціального значення виконання програми.

Серед державних цільових програм найбільший вплив на якість життя реалізується через соціальні цільові програми, котрі безпосередньо спрямовані на розв'язання проблем підвищення рівня та якості життя, проблем безробіття, посилення соціального захисту населення, поліпшення умов праці, розвиток охорони здоров'я та освіти.

На сьогодні в Україні реалізується 13 державних соціальних цільових програм, серед яких 9 програм безпосередньо пов'язані з якістю життя населення. До них належать: Державна цільова соціальна програма реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування [3]; Державна програма "Репродуктивне здоров'я нації" на період до 2015 року" [4]; Державна цільова соціальна програма першочергового забезпечення централізованим водопостачанням сільських населених пунктів, що користуються привізною водою, на період до 2010 року

[5]; Загальнодержавна програма протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках [6]; Державна цільова соціальна програма "Школа майбутнього" на 2007-2010 роки [7]; Державна цільова науково-технічна та соціальна програма "Наука в університетах" на 2008-2012 роки [8]; Державна програма створення єдиної системи надання екстреної медичної допомоги на період до 2010 року [9]; Державна цільова соціальна програма "Трансплантація" на період до 2012 року [10]; Державна програми розвитку фізичної культури і спорту на 2007-2011 роки [11].

Загальна сума фінансування державних цільових соціальних програм, спрямованих на вирішення проблем якості життя складає 3589,68 млн. грн. Аналіз, проведений у процесі дослідження, засвідчує, що понад 97% усіх видатків фінансуються з бюджетів різних рівнів (3 програми - з бюджетів різних рівнів на 100%, решта - більше ніж на 91%), це свідчить про значну відповідальність держави за вирішення проблем, визначених у програмах, при чому понад 85% усіх видатків у межах програм здійснюється з державного бюджету і менше 11% - з місцевих бюджетів, що свідчить про централізацію використання державних цільових соціальних програм. Варто зауважити, що у процесі

реалізації державних цільових соціальних програм дуже слабо залучаються кошти з інших джерел (менше 3%), що свідчить про низький рівень соціальної відповідальності інвесторів та їх незацікавленість вкладати гроші в соціально важливі проекти. З іншого боку, залучення коштів з інших джерел дозволило б розширити фінансові ресурси реалізації програм та підвищити рівень соціальної відповідальності населення (таблиця 1).

Також доцільно звернути увагу на проблеми фінансування державних цільових соціальних програм. Так частка фінансування цих програм у 2006 році становила лише 0,0085% видатків державного бюджету, а у 2007 році лише 0,18%, для порівняння - витрати на охорону здоров'я становлять понад 11,25%, витрати на освіту - понад 19,25%, а витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення - понад 23,59% (таблиця 2).

Основним недоліком державних цільових соціальних програм є відсутність комплексного впливу на якість життя населення. З іншого боку, їх реалізація спрямована на вирішення проблем, які неможливо розв'язати за допомогою традиційних інструментів державного регулювання, тому їх застосування є надзвичайно

Таблиця 1. Структура фінансування державних цільових соціальних програм у 2006-2015 рр.\*

	Всього	у тому числі							
		З бюджетів різних рівнів						інші джерела	
		Всього		у тому числі					
				державний бюджет		місцевий бюджет			
млн. грн.	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	
2006	15,13	15	99,12	15	99,12	0	0	0,13	0,88
2007	456,64	406,49	89,02	377,02	82,56	29,47	6,45	50,13	10,98
2008	580,79	577,04	99,35	507,62	87,4	69,42	11,95	2,74	0,47
2009	742,26	729,07	98,22	662,94	89,31	66,13	8,91	11,69	1,57
2010	798,52	785,77	98,4	725,21	90,82	60,56	7,58	12,63	1,58
2011	508,11	497,62	97,94	462,05	90,94	35,57	7	13,03	2,56
2012	283,73	270,67	95,4	237,09	83,56	33,57	11,83	13,07	4,6
2013	67,7	66,56	98,31	32,41	47,88	34,14	50,43	1,15	1,69
2014	68,19	67,16	98,48	32,41	47,53	34,74	50,95	1,04	1,52
2015	68,61	67,47	98,33	32,09	46,77	35,37	51,56	1,15	1,67
Всього	3589,68	3482,84	97,02	3083,86	85,91	398,99	11,11	106,74	2,97

\* Складено і обраховано автором на основі [3-11]

Таблиця 2. Витрати державного бюджету \*

	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Видатки зі Зведеного бюджету всього (млн. грн.)	175512,2	227638,3	312017,5
Видатки на якість життя (млн. грн.)	94942,6	119568,5	168589
Частка видатків на якість життя (%)	54,09	52,52	54,03
Видатки на охорону здоров'я (млн. грн.)	19737,7	26717,6	33559,9
Частка видатків на охорону здоров'я (%)	11,25	11,73	10,75
Видатки на освіту (млн. грн.)	33785	44333,6	60959,4
Частка видатків на освіту (%)	19,25	19,47	19,53
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (млн. грн.)	41419,9	48517,3	74069,7
Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (%)	23,59	21,31	23,73
Витрати на фінансування державних цільових соціальних програм (млн. грн.)	15	406,49	577,04
Частка видатків на фінансування державних цільових соціальних програм (%)	0,0085	0,18	0,18

\* Складено і обраховано автором на основі [12; 13, с. 52]

важливим, оскільки дозволяє спрямовувати заходи державного впливу на вирішення конкретних проблем з конкретним запланованим результатом, крім того,

реалізація цих програм, як правило, передбачає не лише удосконалення та розробку законодавства, але і розвиток матеріально-технічної бази.

## Список літератури

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 25. – ст. 195.
2. Про державні цільові програми [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 25. – ст. 352.
3. Про затвердження Державної цільової соціальної програми реформування системи закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. № 1242.
4. Про затвердження Державної програми «Репродуктивне здоров'я нації» на період до 2015 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. № 1849.
5. Про затвердження Державної цільової соціальної програми першочергового забезпечення централізованим водопостачанням сільських населених пунктів, що користуються привізною водою, на період до 2010 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2008 р. № 741.
6. Про затвердження Загальнодержавної програми протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 15. – ст. 195.
7. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Школа майбутнього» на 2007-2010 роки [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2007 р. № 1071.
8. Про затвердження Державної цільової науково-технічної та соціальної програми «Наука в університетах» на 2008-2012 роки [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1155.
9. Про затвердження Державної програми створення єдиної системи надання екстреної медичної допомоги на період до 2010 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2007 р. № 1290.
10. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Трансплантація» на період до 2012 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 2008 р. № 894.
11. Про затвердження Державної програми розвитку фізичної культури і спорту на 2007-2011 роки [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 15 листопада 2006 р. № 1594.
12. Зведений бюджет України у 1992-2007 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fin.org.ua/newws.php?i=588034>.
13. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Текст] / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка; Відп. за вип. В. А. Головка. – К. : Консультант, 2008. – С. 571.

## РЕЗЮМЕ

**Постников Владимир**

**Программирование социально-экономического развития как инструмент государственного регулирования качества жизни населения**

В статье определено нормативно-правовое обеспечение использования государственных целевых программ и программ социально-экономического развития в качестве инструмента влияния на качество жизни. На базе статистических данных проанализированы финансовое обеспечение государственных целевых программ по повышению качества жизни населения и определены основные направления совершенствования использования программирования социально-экономического развития как основного проявления влияния на качество жизни.

## RESUME

**Postnikov Volodymyr**

**Program of social and economic development as tool of state quality of life**

The article outlines the regulatory and legal framework for the use of state target programs and socio-economic development as a tool of influence on quality of life. Based on statistical analysis of financial provision of national target programs on quality of life and the basic directions of improvement of programming socio-economic development as the main manifestation of the impact on quality of life.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ПОСЕЛЕНЬ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Досліджено тенденції розвитку основних складових економічної бази сільських поселень регіону з агропромисловим типом освоєння. Проаналізовано ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. Виявлено основні проблеми економічної бази сільських поселень Тернопільської області та напрямки їх подальшого економічного розвитку.*

**Ключові слова:** економічний розвиток, депресивність, сільські населені пункти, ефективність, економічні відносини.

Одним із напрямків сучасного дослідження питань розселення людей є вивчення економічної бази поселень, що є основою їх подальшого соціально-економічного зростання. Особливу увагу варто звернути при цьому на сільські поселення, які відчувають в умовах трансформації суспільних відносин найбільші зміни (у економічному і соціальному станах, у людському розвитку). Відсутність єдиного розуміння змісту поняття "сільський розвиток" або "розвиток сільських територій", а також різноманітність підходів до реформування галузей економіки (передусім сільськогосподарських) зумовили необхідність нашого дослідження.

Проблеми вивчення економічної бази сільських поселень знайшли своє відображення найбільше у другій половині ХХ ст., коли процеси розселення були тісно пов'язані з соціалістичними перетвореннями у сільському господарстві, коли широкого поширення набула системна інтерпретація розселення. У таких умовах економічний потенціал визначає роль і місце поселення у територіальних системах розселення, а тому був об'єктом уваги українських дослідників (А. Доценко, В. Загородній, Б. Заставецький, М. Ковтонюк, Л. Корецький, С. Мохначук та ін.). Зміна функцій поселень внаслідок трансформації їх економічної бази, що відбувається в останні роки, посилює увагу до проблем соціально-економічного розвитку населених пунктів різних типів. Це знайшло відображення у наукових публікаціях М. Барановського, О. Бородіної, А. Доценка, А. Степаненка, Я. Олійника, О. Онищенка, І. Прокопи, О. Топчієва, О. Шабля, Л. Шевчук, Л. Шепотько, В. Юрчишина та ін.

Мета дослідження – виявити сучасний стан економічної бази сільських поселень у агропромисловому регіоні, виявити зміни, що сталися у ній, та вплив цих змін на становище поселення у системі розселенських зв'язків.

Роль населеного пункту у системі розселення та його місце у економічному просторі визначається ступенем насичення його економічними об'єктами. Залежно від того становища, яке займає поселення у системі розселення, від обсягів його соціально-економічного потенціалу, процес розвитку поселень має неоднакову інтенсивність (швидкість), а їх зміст є різноплановим. Це створює ситуацію, коли одні населені пункти (переважно міста) розвиваються інтенсивніше, а інші – ні і обмежуються вирішенням якихось локальних завдань для забезпечення існування.

Економічний розвиток поселень залежить значною мірою від виду господарського освоєння території. Він формує економічну базу розвитку поселень, тобто основні виробництва, що забезпечують їх функціонування. Тип

економічної бази, її галузева структура і пропорції визначають напрями і темпи розвитку населеного пункту та його економічні параметри. Рівень розвитку зумовлює величину доходів і ресурсів для життєдіяльності населення, для розвитку поселення. Ті населені пункти, що мають нерозвинену економічну базу, поступово занепадають, рівень життя їх мешканців значно нижчий, ніж у населених пунктах з розвинутою економічною базою.

В умовах Тернопільської області, що характеризується високим агропромисловим освоєнням (частка сільськогосподарських угідь становить 76%, ріллі – 62% [8, с. 43], у розрахунку на одного жителя припадає 1,3 га сільськогосподарських земель, в тому числі 0,78 га ріллі), невисоким насиченням основними виробничими фондами, розвиток більшості поселень залежить від рівня сільськогосподарського виробництва. Сільське господарство є економічною базою розвитку всіх сільських поселень регіону і важливою для більшості селищ міського типу і малих міст.

Тому зміна економічних відносин у сільському господарстві, яка відбувається в усіх регіонах України, накладає значний відбиток на виробничі функції сільських поселень, призводить до деградації цих населених пунктів, їх знелюднення, а також до посилення асоціальних явищ серед сільського населення – збільшення злочинності, поширення пияцтва та наркоманії, збільшення потоків економічних мігрантів, розпаду сімей та ін.

Декларування реформ, а не їх проведення, стало головним чинником занепаду сільської місцевості, який характеризується руйнацією всіх складових соціально-економічного потенціалу, передусім виробничої складової. Підтвердженням цього є показники розвитку сільськогосподарського виробництва, проаналізовані нами за період з 1990 р. до 2008 р. для території Тернопільської області. Цей регіон належить до аграрно-індустріальних, сільське господарство виробляє 3,4 % продукції цієї галузі в Україні. У загальному обсязі валової доданої вартості Тернопільської області у 2008 р. частка сільського господарства становила 19,5% (у 2001 р. – 34,5%). За 1990-2009 рр. виробництво продукції цієї галузі загалом зменшилось в області у 1,6 раза, зокрема рослинницької – у 1,4 раза, а тваринницької – у 2,3 раза. Внаслідок ліквідації колективних господарств (колгоспів і радгоспів) і непродуманої політики щодо використання їх матеріально-технічної бази відбулося ще більше майнове розшарування селянства, а приватизація землі ще не стала важливим засобом покращення добробуту сільських жителів. Втрата великими виробниками

позицій у виробництві сільськогосподарської продукції і пріоритет індивідуальних селянських господарств у цій справі ще не свідчить про значну роль останніх у соціально-економічному розвитку сільської місцевості в сучасних умовах. Це пов'язано із політикою держави, яка реально не підтримує цих товаровиробників, з слабким матеріально-технічним забезпеченням селянських господарств, умовами їх кредитування тощо. А це зумовлює високі трудові затрати і низьку продуктивність праці у сільському господарстві області.

На початку реформування сільського господарства багато працівників цієї галузі стали займатися індивідуальним господарством і вважали, що воно дасть можливість отримувати певні прибутки і реалізовувати свій трудовий потенціал. В області створено 613 фермерських господарств, 249 приватних підприємств, 10 виробничих кооперативів, 4 державних підприємства, що функціонують поруч із 191 господарським товариством [9, с. 119]. За показниками землезабезпечення ці господарства переважно невеликі (до 100 га сільськогосподарських угідь – 55,9%) і середні (до 1000 га – 28,4%). Однак рівень рентабельності в них ще низький (див. табл. 1), а витрати досить високі. Все це накладає значний відбиток на рівень доходів сільського населення, більшість якого зайнята у сільськогосподарському виробництві. У останні роки на території Тернопільської області середньорічна кількість зайнятих у цій галузі значно зменшилась, порівняно із попередніми роками (у 1995 р. вона становила 154,7 тис. осіб, у 2000 р. – 102,3 тис. осіб, у 2008р. – 12,4 тис. осіб).

Зменшення кількості працівників у сільському господарстві регіону зумовлена їх низькими доходами і

тим, що зайнятість в індивідуальному господарстві, що не приносить доходів, позбавляє селян грошової допомоги з безробіття. Загалом у сільському господарстві рівень зарплати є найнижчим, порівняно із іншими галузями, в 2008 р. він становив 971,0 грн. (середньомісячна заробітна плата в області – 1313,09 грн.) [9, с. 326].

Сільське населення має також найнижчі пенсії та соціальні виплати. Майже 76,1 % сільських жителів мають середньомісячний рівень грошових витрат нижчий від прожиткового мінімуму.

У структурі витрат переважають споживчі грошові витрати (84,5%) а в них – продовольчі товари (53,0%). Це свідчить про бідність людей, неможливість виділити значні кошти на розвиток свого господарства, благоустрій садиб, будівництво і ремонт житла тощо. Це також зумовлює деградацію людського потенціалу, що виявляється у його звуженому відтворенні, збільшенні обсягів міграцій людей із сіл та поступовому знелюдненні сіл, посиленні їх економічної і соціальної депресивності.

Між показниками розвитку сільського господарства як основи економічної бази сільських поселень і показниками депресивності сільської місцевості є зв'язок. Про це свідчать показники кореляції, визначені між показниками виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на одну особу і рівнем доходів населення (див. табл. 2).

Показник рангової кореляції, обчислений за формулою Спірмена [11, с. 47], ( $r = 0,33$ ) свідчить про зв'язок між показниками розвитку сільського господарства і доходами сільських жителів, що переважно зайняті у ньому. Найбільш чітко це простежується на прикладі районів із найнижчими і високими рівнями цих

Таблиця 1. Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області у 2008 р. \*

	Усього	У тому числі					
		господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	фермерські господарства	державні підприємства	підприємства інших форм господарювання
Кількість підприємств	1126	191	249	10	613	4	59
Рівень рентабельності (збитковості), %	17	24,3	24,4	-5,9	34,2	16,0	9,0
Частка підприємств, які отримали від реалізації продукції сільського господарства збиток, %	30,1	31,3	26,7	75,0	-	-	46,2

\*За даними Головного управління статистики в Тернопільській області

показників (Кременецького, Монастирського, а також Гусятинського, Підволочиського, Терехівського). Так найнижчий рівень доходу сільських жителів Кременецького району, в якому показник виробництва валової продукції був одним із найнижчих в області.

Проте спостерігається і значна різниця в рангах таких районів, як Бучацький, Збаразький, Підгаєцький, Чортківський. Це, певною мірою, є наслідком тіньової економіки і політики приховування доходів підприємствами, що впливає на об'єктивність статистичної інформації.

Не зважаючи на те, що Тернопільська область належить до аграрно освоєних і за показниками виробництва і реалізації продукції на одного жителя перевищує середньо український показник (2248 грн. на одну особу), вона значно поступається за цим показником Черкаській (4741 грн. на одну особу), Кіровоградській (4013 грн. на одну особу), Вінницькій

(3822 грн. на одну особу) областям. За показником середньої заробітної плати працівників підприємств сільського господарства та пов'язаних з ними послуг Тернопільська область на 463 грн. поступається Київській, на 346 грн. Донецькій та іншим областям.

Показники розвитку сільського господарства в області свідчать про його депресивність. Тому економічний розвиток сільської місцевості може бути пов'язаний із реальним реформуванням сільськогосподарських підприємств, а особливо підтримкою індивідуальних селянських господарств. Досвід розвинених країн світу показує, що саме селянські господарства є основою сільськогосподарського виробництва і тому потребують підтримки з боку влади, передусім пільгової політики їх розвитку. Саме з такими господарствами із значним землеволодінням, високою оснащеністю матеріально-технічними засобами, і пов'язаний розвиток сільських поселень у регіоні. В сучасних умовах відбувається



**Таблиця 2. Середні показники виробництва валової продукції у розрахунку на одну особу та заробітної плати найманих працівників у сільському господарстві за районами Тернопільської області у 2008 р.\***

	Валова продукція сільського господарства у розрахунку на одну особу, грн.	Ранг	Середня місячна номінальна заробітна плата найманих працівників у сільському господарстві, грн.	Ранг
По області	2787		971	
Бережанський	1866	17	789	11
Борщівський	2537	14	870	8
Бучацький	2714	13	1119	3
Гусятинський	4418	4	1524	1
Заліщицький	3270	11	701	15
Збаразький	3381	10	766	13
Зборівський	4119	7	801	10
Козівський	4549	3	777	12
Кременецький	2251	16	525	17
Ланівецький	5110	1	981	5
Монастирський	2340	15	760	14
Підволочиський	5763	2	1047	4
Підгаєцький	4163	6	619	16
Теребовлянський	4099	8	874	7
Тернопільський	3613	9	981	6
Чортківський	2720	12	1178	2
Шумський	4254	5	859	9

\*Розраховано автором за даними Головного управління статистики в Тернопільській області

укрупнення господарств, передусім фермерських. Дрібні товаровиробники у багатьох випадках не витримують конкуренції з боку більших, що мають потужнішу матеріально-технічну базу, вищий рівень доходів. Але, як вважають українські економісти О. Бородіна та І. Прокопа, "утворення великотоварних виробничих структур у сільському господарстві не є необхідною і достатньою умовою усунення бідності, рівень якої можна серйозно знизити й за існуючих обсягів виробництва, якщо це пріоритет політики" [1, с. 63]. Тому поруч із розвитком сільського господарства не слід забувати про інші галузі, що доповнювали б економічну базу поселень. У сучасних умовах всі інші галузі економіки в селах майже нерозвинені. Ті підприємства, що колись переробляли сільськогосподарську сировину і видобували будівельні матеріали, майже всі занепали. Залишились поодинокими в селах спиртозаводи (с. Козлів, Нове Село, Струсів, Мишковичі), а також кар'єри, майстерні з ремонту автомобілів, з виробництва меблів тощо поки – що не відіграють значної ролі у економічній базі сіл (ні за доходами в бюджет, ні за кількістю працівників), але у майбутньому завдяки диверсифікації економічної діяльності та джерел доходів сільських мешканців ці виробництва стануть важливими у ефективному функціонуванні сільських поселень. Створення сприятливих умов для розвитку несільськогосподарських виробництв у сільській місцевості (промислових, рекреаційних, транспортних та ін.) є неодмінною умовою сучасної регіональної політики нашої держави. Це не тільки вплине на соціально-економічний розвиток сіл, але й міських поселень, позаяк на території із високим рівнем сільськогосподарського освоєння міські поселення є організаційними центрами навколишньої сільської місцевості, центрами переробки сільськогосподарської сировини і обслуговування сільських мешканців.

Зміна суспільних відносин упродовж останніх 20-ти років, що супроводжувалась економічним занепадом, особливо чітко відобразилась на розвитку сільських поселень. Внаслідок кризових процесів в економіці

відбулась руйнація всіх складових соціально-економічного потенціалу регіону, значне майнове розшарування населення, поглиблення рівня бідності. І хоча на зміну ліквідованим колективним формам господарювання в сільському господарстві приходять нові, індивідуальні, фермерські господарства, вони, ще не набули достатньої потужності і не можуть забезпечити належної частки в доходах і зайнятості населення сільської місцевості. Тому економічна база сільських поселень потребує значного реформування і підтримки у вигляді політики пріоритетного розвитку як сільського господарства, так і несільськогосподарських виробництв у регіоні.

### Список літератури

1. Бородіна, О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення [Текст] / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5 (570). – С. 59-67.
2. Розселення в Україні: проблеми і перспективи [Текст] / А. І. Доценко, В. Т. Зінч, О. Т. Великохатко, В. Л. Танцюра. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 269 с.
3. Економічне і соціальне становище Тернопільської області за 2008 рік [Текст] : статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2009. – 105 с.
4. Основні економічні показники роботи сільгоспідприємств Тернопільської області за 2008 рік [Текст] : статистичний бюлетень / За ред. В. Г. Кирича. – Тернопіль, 2009. – 48 с.
5. Пістун, М. Д. Сучасні проблеми регіонального розвитку [Текст] / М. Д. Пістун, А. Л. Мельничук. – К.: Київський університет, 2009. – 200 с.
6. Прокопа, І. В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій [Текст] / І. В. Прокопа // Економіка АПК. – 2005. – № 11 (133). – С. 48-51.
7. Продіус, О. І. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських поселень та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / О. І. Продіус. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evd/2009\\_4/14.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2009_4/14.pdf)
8. Сільське господарство Тернопільської області за 2008 рік [Текст] : статистичний збірник / За ред. В. Г. Кирича, Головне

---

управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2009. – 211 с.

9. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2008 рік. [Текст] / За ред. В. Г. Кирича, Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2009. – 475 с.
10. Топчієв, О. Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методика [Текст] / О. Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 631 с.
11. Шаблій, О. І. Математичні методи в географії [Текст] / О. І. Шаблій. – Львів: Світ, 1994. – С. 47.

## РЕЗЮМЕ

**Ткач Ирина**

### **Экономическое развитие сельских поселений Тернопольской области**

Исследованы тенденции развития основных составляющих экономической базы сельских поселений региона с агропромышленным типом освоения. Проанализирована эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий. Обнаружены основные проблемы экономической базы сельских поселений Тернопольской области и направления их последующего экономического развития.

## RESUME

**Tkach Iryna**

### **Economic development of rural settlements of the Ternopil region**

Progress of basic constituents of economic basis of rural settlements of region trends are investigational with the agroindustrial type of mastering. Efficiency of activity of agricultural enterprises is analysed. Found out the basic problems of economic basis of rural settlements of the Ternopil'skoy area and directions them subsequent economic development.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянуто мотивацію праці персоналу сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано основні економічні показники фінансово-господарської діяльності та обґрунтовано причини відсутності зацікавленості аграріїв у кінцевих результатах господарювання.*

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, фінансово-господарська діяльність, економічні показники, мотивація, перспективи розвитку.

Економічний розвиток сільського господарства як одного із найважливіших секторів економіки України неможливий без наявності здорових, освічених, кваліфікованих, з високою трудовою мотивацією працівників, здатних реалізувати свої інтелектуальні та фізичні здібності для задоволення власних потреб і суспільства в цілому. Отже, варто акцентувати увагу на такому важливому питанні, як мотивація праці та її економічна ефективність, оскільки мотивація є однією з гострих проблем сільськогосподарських підприємств. Але усвідомлення стану і проблем мотивації праці слід розпочати із загальної характеристики рівня розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні дослідження. За характером земельних і кліматичних ресурсів територія Чернівецької області є сприятливою для розвитку різних галузей сільського господарства. Технології виробництва продукції, на яких спеціалізується регіон, достатньо складні, що вимагає не тільки висококваліфікованих працівників, а й їх зацікавленості в кінцевих результатах роботи підприємства.

Проблема мотивації праці була та залишається предметом досліджень багатьох вчених-економістів. Значний внесок зробили зарубіжні науковці: В. Врум, Ф. Гілберт, Л. Гілберт, Ф. Герцберг, Г. Емерсон, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Д. Мак-Клелланд, Л. Портерт, А. Сміт, Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Фоллер, О. Шелдон та ін. Суттєвий внесок у створення та розвиток теорії і практики мотивації праці зробили вітчизняні вчені – В. Г. Андрійчук, Д. П. Богиня, О. А. Богуцький, В. С. Дієсперов, Г. А. Дмитренко, М. І. Нижній, М. Й. Малік, В. Н. Парсяк, М. П. Поліщук та ін., які визначили реалізацію потреб та інтересів працівників.

Метою дослідження є теоретичне та практичне обґрунтування матеріальної мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств. Для її досягнення необхідно з'ясувати причини недосконалості матеріальної мотивації праці, визначити її роль, дослідити та розробити шляхи поліпшення мотивації на сучасному етапі розвитку національної економіки. У дослідженні використано загальнонаукові методи: наукової абстракції, системного аналізу та синтезу, індукції і дедукції, економіко-статистичні. Об'єктом дослідження обрано процес фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Чернівецької області.

Для економіки Буковини агропромисловий комплекс – надзвичайно важлива галузь, яка визначає її соціально-

економічний стан і перспективи подальшого розвитку, забезпечує потреби населення у продуктах харчування та робить вагомий внесок у продовольчу безпеку регіону. У сільському господарстві області зайнято понад половину працездатного населення, щорічно виробляється валової продукції на суму близько 2 млрд. грн. Область має родючі ґрунти, вигідне географічне розташування, сприятливі для сільського господарства природні та кліматичні умови і, безперечно, зацікавлених у прибутку працівників.

Трансформаційні перетворення у вітчизняному аграрному секторі сприяли виникненню і поширенню нових організаційно-правових форм підприємств, орієнтованих на ринкові відносини, зокрема господарських товариств, приватних підприємств, сільськогосподарських виробничих кооперативів, фермерських господарств та ін., заснованих на приватній власності громадян на землю і майно (табл. 1). Всього на території області функціонує 1123 сільськогосподарські підприємства, в т. ч. 870 фермерських господарств, які спеціалізуються на виробництві пшениці, кукурудзи, картоплі, овочів, молока, м'яса, яєць. Різноманітність організаційно-правових форм сільського господарства дає можливість застосувати мотивацію праці як найголовніший людський чинник для здійснення продуктивного виробництва.

Дані табл. 1 свідчать, що кількість сільськогосподарських підприємств в 2008 р. збільшилось на 284 порівняно з 2005 р. Та, незважаючи на ріст кількості сільськогосподарських підприємств, слід окреслити особливості тенденцій у сфері зайнятості у сільському господарстві Чернівецької області, де показник падає і зменшується на 6817 в 2008 р. порівняно з 2005 р. (рис. 1).

Основним багатством Буковини, її безцінним природним ресурсом є земля, тому характеристику виробничого потенціалу регіону можна розпочати із сучасної оцінки стану використання наявного земельного фонду. Адже вже стало реальністю, що власне життя людей, їхні добробут і благополуччя, вагомий статус держави на міжнародній арені, і зрештою її національна безпека починаються зі ставлення до землі, та її найважливішої властивості – родючості. Конституцією України визначено норму – «земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави» та встановлено пріоритетність земель сільськогосподарського призначення [1].

Основною метою сучасної земельної реформи в

Таблиця 1. Кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарств у Чернівецькій області, 2005-2008 рр.\*

Організаційно-правові форми підприємства	Роки				2008 р. +/- до 2005
	2005	2006	2007	2008	
<i>в цілому в Україні</i>					
Господарські товариства	7900	7545	7428	7879	-21
Приватні підприємства	4123	4112	4229	4326	203
Виробничі кооперативи	1521	1373	1262	1101	-420
Фермерські господарства	42447	42932	43475	43894	1447
Державні підприємства	386	371	360	354	-32
Інші	1500	1525	1633	1505	5
<i>Всього</i>	<i>57877</i>	<i>57858</i>	<i>58387</i>	<i>59059</i>	<i>1182</i>
<i>в Чернівецькій області</i>					
Господарські товариства	160	155	167	117	-43
Приватні підприємства	54	73	74	81	27
Виробничі кооперативи	43	37	44	26	-17
Фермерські господарства	556	585	773	870	314
Державні підприємства	5	6	5	6	1
Інші	21	30	29	23	2
<i>Всього</i>	<i>839</i>	<i>886</i>	<i>1092</i>	<i>1123</i>	<i>284</i>

\* Розраховано автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області.

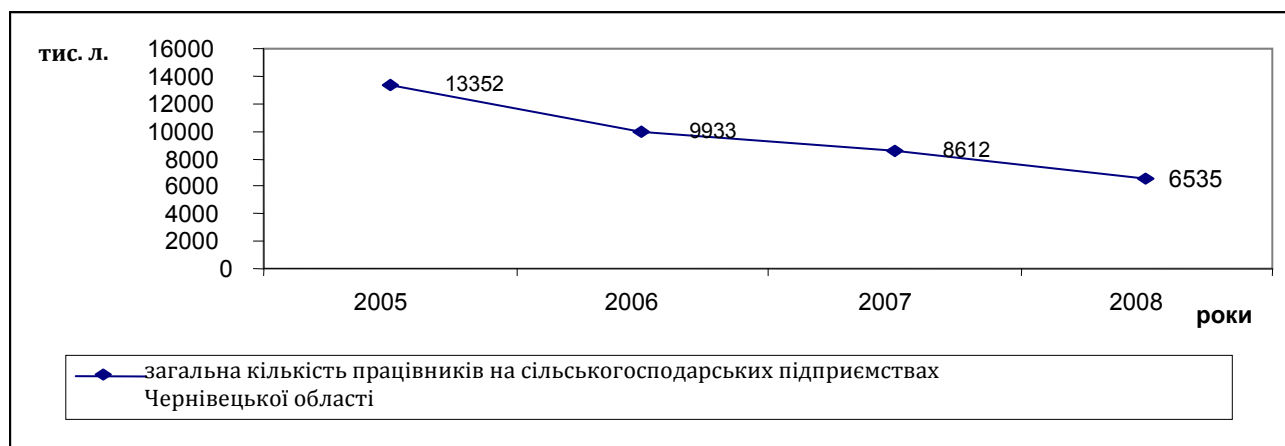


Рис. 1. Динаміка загальної кількості працівників на сільськогосподарських підприємствах Чернівецької області\*

\* Розраховано автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області.

незалежній Україні є докорінний перегляд земельних відносин і здійснення заходів щодо підвищення ефективності землекористування. Землі сільськогосподарського призначення в області складають 472,3 тис. га, або 58,4 % їх загальної площі, з них – 336,5 га, або 41,6 % рілля, 25,9 га, або 3,2 % – багаторічні насадження, 41,1 га, або 5,1 % – сіножаті, 68,8 га, або 8,5 % – пасовища. На душу населення припадає 0,51 га сільськогосподарських угідь, у т. ч. 0,37 га ріллі (табл. 2).

Відношення площі ріллі до площі сільськогосподарських угідь, тобто коефіцієнт розораності, – це структурний показник економічної ефективності використання землі, який демонструє, що у десяти районах він набагато менший ніж у середньому по області. Це є одна із найважливіших характеристик землекористування.

Досліджено, що загальна кількість земель у 1991 р. становила 478,4 тис. га, а в 2008 р. – 472,3 тис. га (рис. 2). Зміни відбулися за рахунок включення сільськогосподарських угідь до територій населених пунктів і використання під забудову. Ця тенденція викликає занепокоєність, хоча в Чернівецькій області процес ще не набув великих розмірів.

У 2007 р. під посів сільськогосподарських культур було відведено 259,9 тис. га, що майже на рівні попереднього року та на 24,7 тис. га менше 2005 р. Порівняно з 1990 р. з обороту виведено четверту частину

посівних площ або 87,3 тис. га. Основна їх частина (майже дві третини) була зосереджена в господарствах населення. Зростають показники виробництва окремих видів продукції. Зокрема валовий збір зерна досяг в 2008 р. 413,5 тис. т при середній урожайності 36,3 ц/га. Саме за рахунок ефективної праці перевищено рівень урожайності 2006 р. за валовим збором зерна на 10,9 %. За продуктивністю зернового поля область зайняла перше місце в державі.

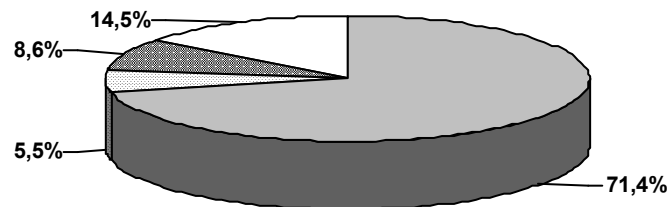
Традиційно на Буковині пріоритетною галуззю сільського господарства було рослинництво, зокрема у Кіцманському та Новоселицькому районах. У цілому від землеробської галузі у 2008 р. отримано на 1014 млн. грн. або на 9,1 % більше обсягу валової продукції рослинництва 2007 р і на 6,7 % більше обсягу 2006 р. Варто зазначити, що динаміка індексів рослинницької продукції були вищими в агроформуваннях, ніж у господарствах населення. Запорукою цього було підвищення урожайності основних сільськогосподарських культур, особливо в агроформуваннях.

У 2008 р. ними досягнуто найвищого рівня рентабельності рослинницької продукції за останні сім років – 29 %, тоді як у 2007 р. ця галузь була збитковою (рис. 3). Але ж показники можуть бути значно вищі, якщо урізноманітнити форми мотивації праці, ввести в дію ефективні фактори, що пов'язані з мотивацією, і цим

Таблиця 2. Структура земельного фонду Чернівецької області за категоріями земель у 2008 р.\*

Райони	Територія району	Всього земель		в т.ч. за видами сільськогосподарських угідь												Припадає на душу населення, га		К <sub>рз</sub>
		га	%	рілля		пасовища		багаторічні насадження		сіножагі		інші	Припадає чоловік					
				га	%	га	%	га	%	га	%		га	%	на 1 кв. км.	с.-г. угідь	ріллі	
Вижницький	90,3	31,3	34,7	20,1	22,3	6,2	6,9	1,3	1,4	3,7	4,1	59,0	45,3	66	0,52	0,33	0,65	
Герцаївський	30,9	23,4	75,7	16,2	52,4	5,4	17,5	0,4	1,3	1,4	4,5	7,5	24,3	105	0,73	0,50	0,69	
Глибоцький	67,4	37,1	55,0	29,4	43,6	5,4	8,0	1,3	1,9	1,0	1,5	30,3	44,9	108	0,51	0,40	0,79	
Заставнівський	61,9	45,9	74,2	37,8	61,1	4,8	7,8	1,9	3,1	1,4	2,3	1,6	25,8	91	0,82	0,68	0,82	
Кельменецький	67,0	52,6	78,5	44,7	66,7	5,1	7,6	1,5	2,2	1,3	1,9	14,4	21,4	72	1,09	0,76	0,09	
Кіцманський	60,9	45,3	74,4	36,3	59,6	4,1	6,7	1,8	3,0	3,1	5,1	15,6	26,6	120	0,62	0,50	0,8	
Новоселицький	73,8	61,7	83,6	46,3	62,7	7,3	9,9	3,9	5,3	4,2	5,7	12,1	16,3	118	0,71	0,55	0,75	
Путильський	87,8	25,2	28,7	1,2	1,4	9,9	11,3	0,3	0,3	13,8	15,7	62,6	71,3	29	1,01	0,05	0,05	
Сокирянський	66,1	43,9	66,4	35,4	53,6	3,4	5,1	4,0	6,1	1,1	1,7	22,2	33,5	74	0,90	0,72	0,8	
Сторожинецький	116,0	53,5	46,1	32,5	28,0	11,3	9,7	1,5	1,3	8,2	7,1	62,4	53,8	82	0,56	0,34	0,6	
Хотинський	71,6	46,5	64,9	32,7	45,7	5,7	8,0	6,5	9,1	1,6	2,2	25,1	35,1	101	0,64	0,46	0,7	
м. Чернівці	15,2	5,7	37,5	3,8	25,0	0,2	1,3	1,4	9,2	0,3	2,0	9,5	62,5	1543	0,02	0,01	0,66	
м. Новодністровськ	0,7	0,2	28,6	0,1	14,3	-	-	0,1	14,3	-	-	0,5	71,5	1459	0,02	0,01	0,5	
<b>Всього по області</b>	<b>809,6</b>	<b>472,3</b>	<b>58,4</b>	<b>336,5</b>	<b>41,6</b>	<b>68,8</b>	<b>8,5</b>	<b>25,9</b>	<b>3,2</b>	<b>41,1</b>	<b>5,1</b>	<b>337,3</b>	<b>41,6</b>	<b>114</b>	<b>0,51</b>	<b>0,37</b>	<b>0,71</b>	

\*Розраховано автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області.



■ рілля 337,8 тис.га	■ багаторічні насадження - 25,9 тис.га
■ сіножаті - 40,5 тис.га	■ пасовища - 68,6 тис.га

Рис. 2. Структура сільськогосподарських земель за угіддями Чернівецької області у 2008 р.  
\*Розраховано автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області

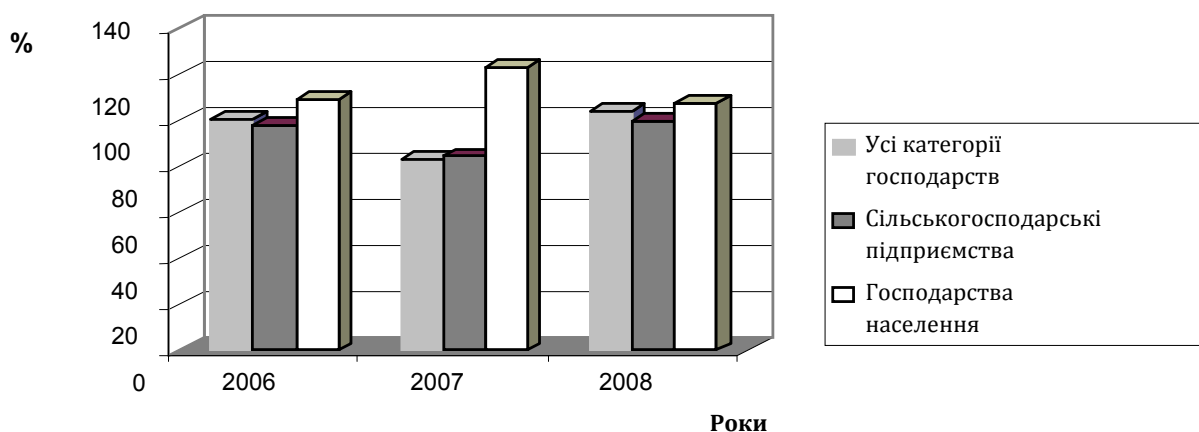


Рис. 3. Динаміка індексів рослинницької продукції за категоріями господарств Чернівецької області\*  
\*Розраховано автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області.

самим прискорити зростання продуктивності аграрної праці.

Розвиток соціальної сфери села є важливою умовою сталого економічного розвитку сільського господарства, а соціальний прогрес на селі можливий лише за умови економічного прогресу, оскільки це абсолютно взаємозалежні речі, що мають перспективу лише в цілісності, при одночасному економічному та соціальному розвитку. Таким чином з'ясовано, що ефективність та результативність розвитку сільського господарства значною мірою залежить від об'єктивної і повної оцінки стану підприємств та впровадження мотивації праці, яка б задовольняла особисті проблеми персоналу і цим самим сприяла підвищенню ефективності праці. Тому, на нашу думку, необхідно реалізувати різні заходи щодо удосконалення системи мотивації праці, що забезпечить виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції і, відповідно, наслідком цього буде ріст рейтингу економіки країни на світовому ринку.

### Список літератури

1. Земельний кодекс ст. 1; Конституція України ст. 14.
2. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2000 – 2008 роки; Головне управління статистики у Чернівецькій області.

### РЕЗЮМЕ

*Штерма Татьяна*

#### Состояние и проблемы мотивации труда персонала сельскохозяйственных предприятий Черновицкой области

Рассмотрена мотивация труда персонала сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности и обоснованно причины отсутствия заинтересованности аграриев в конечных результатах ведения хозяйства.

### RESUME

*Shterma Tetyana*

#### State and problems of personnel motivation of agricultural enterprises in Chernivtsi area

Motivation of labour of personnel of agricultural enterprises is considered. The basic economic indicators of financially economic activity and grounded reason of undecision of problems of strengthening of the personal interest of agrarians are analysed in end-point of menage.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2010 р.

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 338:311

Вікторія ДМИТРИЄВА

кандидат історичних наук,  
доцент кафедри економічної інформатики та статистики,  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

## ТЕНДЕНЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНДИКАТОР РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

*Проаналізовано тенденції ціноутворення як індикатора ринкових відносин в Україні. Застосовано методи економіко-статистичного аналізу.*

**Ключові слова:** ціноутворення, індекс цін, кореляційно-регресійний аналіз.

В умовах ринкової економіки ціна є результатом взаємодії попиту та пропозиції, вона визначає пропорції обміну одного товару на інший (гроші). Окрім цього, саме ціни забезпечують ефективний розподіл обмежених ресурсів суспільства відповідно до його потреб. В економічних моделях ціна дозволяє визначити умову споживчої рівноваги. Відомо, що будь-який товар може нести користь споживачеві. Однак, в економіці завжди діють фактори, які обмежують можливість придбати товар. Такими факторами є ціна товару та бюджет споживача. Як наслідок, споживач змушений вирішувати проблему оптимального вибору, тобто отримати найбільшу кількість корисного для себе товару за мінімальних витрат та обмежених ресурсів. Водночас, ціна є важливим фактором, який впливає на попит споживача. Відомо, що зростання ціни призводить до зменшення рівня попиту населення і навпаки, зменшення ціни сприяє підвищенню попиту на вироблену продукцію.

Проблеми ціноутворення, які негативно впливають на ефективність функціонування вітчизняної економіки, в Україні намагаються вирішувати на законодавчому та науковому рівнях. На законодавчому рівні прийнято ряд документів, які покликані врегулювати цінову політику країни (Закон України «Про ціни і ціноутворення» [3], Господарський кодекс України, Закони «Про підприємства в Україні» та «Про захист економічної конкуренції» тощо). Питанням ефективного ціноутворення та пошуку механізмів оптимального регулювання цін присвячені наукові доробки А. Беркута

[1], Д. Гладких [2], Д. Ільницького [4], Н. Малахової [5], Е. Наймана [7], О. Петренко [8], І. Ткачук [11], О. Чудного [12], та інших. Актуальним залишається питання реконструкції взаємозв'язків між політикою ціноутворення в Україні та ринковою кон'юнктурою в різних сферах економіки протягом 2000-2008 рр.

Ринок – це система, яка функціонує за певними правилами та чутливо реагує на будь-які зовнішні впливи, наприклад, політичні, економічні, законодавчі, соціальні та, навіть, кліматичні зміни. Ринкові сфери є складними для суб'єктивного регулювання, проте відображають об'єктивне становище, де економічні закони виявляють себе повною мірою. Індикатором ринкових відносин в Україні можна назвати політику ціноутворення, проблеми та недосконалість якої негативно впливають на ефективність функціонування вітчизняної економіки. Проаналізуємо основні тенденції ціноутворення в економіці України за період з 2000 по 2008 рр. Застосовуючи методи кореляційно-регресійного аналізу, простежимо зв'язки між змінами цін та обсягів реалізації в таких категоріях, зафіксованих офіційною статистикою країни, як товари споживчі, виробників промислової продукції, сільського господарства, інвестицій в основний капітал та будівельно-монтажні роботи.

За даними статистичного щорічника [10] індекс цін за період з 2000 по 2008 рр. у відсотках до попереднього року становив:

Таблиця 1. Індекси цін за період 2000-2008 рр.

Показники	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Індекс										
– споживчих цін;	128,2	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	112,8	125,2	
– цін виробників промислової продукції;	120,8	108,7	103,0	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5	135,5	
– цін реалізації продукції сільськогосподарськи ми підприємствами;	155,8	105,0	87,4	120,6	105,7	108,1	102,4	138,0	110,3	
– цін інвестицій в основний капітал;	117,7	114,1	103,5	105,9	115,0	120,7	113,0	116,0	127,0	
– цін на будівельно-монтажні роботи.	118,0	116,0	105,8	103,9	120,2	125,6	123,5	123,1	135,3	

© Вікторія Дмитрієва, 2010

Індекс споживчих цін характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для неvirобничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді порівняно з базисним. Індеси споживчих цін у сучасній Україні розраховуються органами статистики на основі даних щодо змін цін, одержаних шляхом щомісячної їх реєстрації на споживчому ринку, та даних про структуру фактичних споживчих витрат домогосподарств [6, с. 190]. Споживча ціна є фактичною ціною на товар або послугу, реалізованих у вільному продажу в базових підприємствах (ринки, підприємства сфери послуг та торгівлі, де здійснюється реєстрація цін) з урахуванням податку на додану вартість, акцизу та інших непрямих податків. Згідно з даними таблиці 1 споживчі ціни протягом восьмиріччя (2000-2008 рр.) постійно змінювалися, що в середньому на рік склало 1,126 рази:

$$k_{\text{цін\_спож}} = \sqrt[10]{1,282 \cdot 1,12 \cdot 1,008 \cdot 1,052 \cdot 1,09 \cdot 1,135 \cdot 1,091 \cdot 1,128 \cdot 1,252} = 1,126. \quad (1)$$

Простежимо тенденцію споживання населенням продуктів харчування та вплив споживчих цін на їх попит (категорію продуктів харчування обрано як таку, що є постійно користованою населенням). Згідно з розрахованими автором індексами (табл. 2), в середньому за рік обсяги споживання харчових продуктів змінювалися протягом періоду 2000-2008 рр. у 1,016 рази:

$$k_{\text{обсягів\_спож}} = \sqrt[10]{0,959 \cdot 1,04 \cdot 0,919 \cdot 1,17 \cdot 1,021 \cdot 1,022 \cdot 1,026 \cdot 0,987 \cdot 1,019} = 1,016 \quad (2)$$

Аналіз кореляції динаміки цін та обсягів споживання продуктів свідчить про існування зворотнього, проте досить слабого зв'язку між цими ознаками ( $r = -0,19$ ). Така особливість говорить про відсутність ринкового реагування ціни на зміну обсягів споживання продуктів харчування і навпаки.

Таблиця 2. Індеси обсягів споживання харчових продуктів однією особою

Індекс	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
У відношенні до попереднього року, %	95,9	104,0	91,9	117,0	102,1	102,2	102,6	98,7	101,9	

Індекс цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами визначається офіційною статистикою з урахуванням всіх напрямків її реалізації (переробним підприємствам, на ринку, населенню в рахунок оплати праці, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв, на біржах, аукціонах, за іншими напрямками) [9, с. 68].

Аналіз показав, що за період з 2000 по 2008 рр. ціни реалізації продукції сільськогосподарськими

підприємствами зростали в середньому на рік в 1,133 рази:

$$k_{\text{цін\_ср}} = \sqrt[10]{1,558 \cdot 1,05 \cdot 0,874 \cdot 1,206 \cdot 1,057 \cdot 1,081 \cdot 1,024 \cdot 1,38 \cdot 1,103} = 1,133 \quad (3)$$

Загалом зростання ціни на продукцію сільськогосподарських підприємств у середньому на рік виявилось більшим, ніж зростання обсягів реалізації, про

Таблиця 3. Індеси реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами

Індекс	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
У відношенні до попереднього року, %	50,9	117,4	104,2	76,3	128,2	109,1	113,6	86,8	124,9	

що свідчить середньорічний індекс обсягів реалізації 0,98:

$$k_{\text{обсягів\_ср}} = \sqrt[10]{0,509 \cdot 1,174 \cdot 1,042 \cdot 0,763 \cdot 1,282 \cdot 1,091 \cdot 1,136 \cdot 0,868 \cdot 1,249} = 0,98. \quad (4)$$

Однак, якщо простежити тенденцію щодо обсягу реалізованої продукції, то дані свідчать про зменшення попиту при зростанні цін за даний період (рис. 1).

Графік наочно демонструє обернену залежність між цінами та обсягом реалізованої продукції сільськогосподарськими підприємствами за період з 2000 по 2008 рр. При цьому обчислений коефіцієнт кореляції ( $r = -0,80$ ) для аналізу взаємовпливу динаміки цін та обсягу реалізації підтверджує висновок про ринкове ціноутворення у галузі сільського господарства. Зазначимо, що обсяги виробництва саме цієї галузі зумовлюються в тому числі і кліматичними умовами.

Індекс цін виробників промислової продукції є показником зміни у часі цін у сфері промислового виробництва. Показник розраховується офіційною статистикою щомісячно на основі цін на промислову продукцію за вибіркоким колом підприємств. В основу методології розрахунку індексів цін покладене припущення, що зміни цін виробників на відібрані для обстеження види товарів і товари, що не увійшли у вибірку, але належать до цієї товарної групи, мають однакові тенденції. Критерієм репрезентативності відібраних для реєстрації видів товарів обрано показник питомої ваги: вартість випуску окремих видів товарів має складати не менше 50% вартості товарної групи, до якої

вони належать. При цьому органами статистики враховувалося, щоб вироби, відібрані для обстеження, найкраще демонстрували зміни цін усієї продукції, яку виробляє підприємство [6, с. 224].

За результатами проведеного аналізу в середньому на рік ціни виробників промислової продукції протягом періоду 2000-2008 рр. змінювались у 1,147 рази:

$$k_{\text{цін\_пром}} = \sqrt[10]{1,09 \cdot 1,03 \cdot 1,08 \cdot 1,21 \cdot 1,17 \cdot 1,1 \cdot 1,19 \cdot 1,35} = 1,147 \quad (5)$$

Про тенденцію щодо обсягів реалізації продукції свідчать дані таблиці 4.

В середньому на рік обсяги реалізації змінювалися в 1,22 рази:

$$k_{\text{обсягів\_пром}} = \sqrt[10]{1,15 \cdot 1,09 \cdot 1,26 \cdot 1,39 \cdot 1,17 \cdot 1,18 \cdot 1,30 \cdot 1,28} = 1,22. \quad (6)$$

Цікаво, що результати аналізу коефіцієнта кореляції динамік цін та обсягів реалізації виробниками промислової продукції ( $r = 0,62$ ) свідчать про те, що зростання цін виробників не призводить до зниження обсягів реалізації їх продукції. Як бачимо, на відміну від тенденцій споживчого та сільськогосподарського ринків, де підвищення ціни негативно впливає на реалізацію, на ринку виробників промислової продукції ціна стимулюється продажем (рис. 2).

Простежимо поведінку цін інвестицій в основний капітал. До капітальних інвестицій в Україні відносять



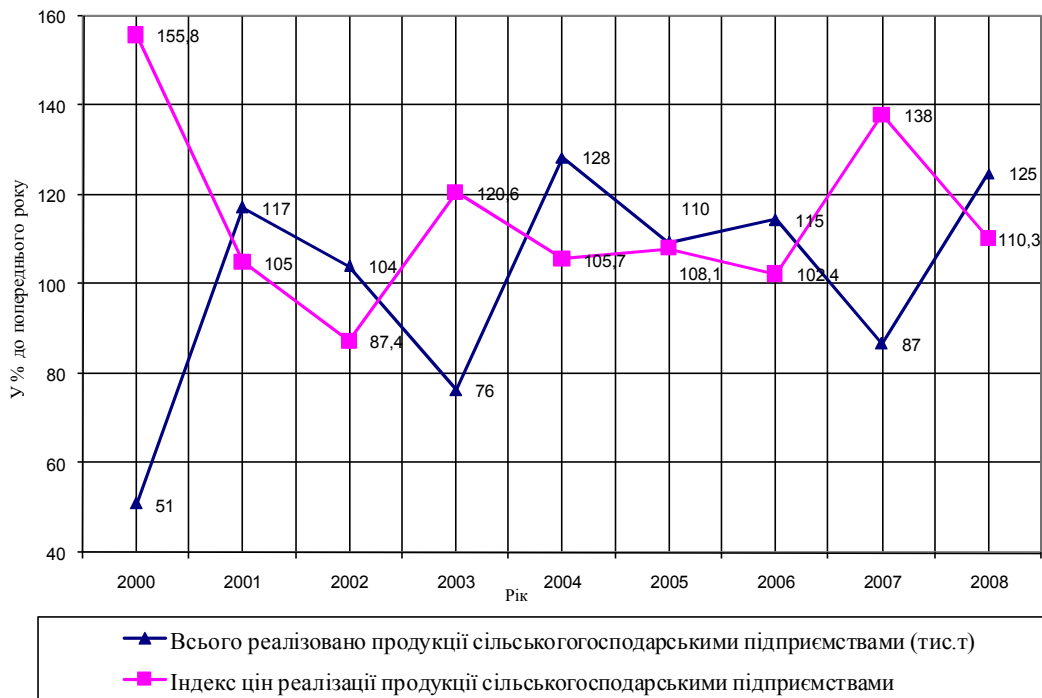


Рис. 1. Індекси цін та обсягів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, у відсотках до попереднього року

Таблиця 4. Показники реалізації промислової продукції

Індекс	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
У відношенні до попереднього року, %	115,4	108,9	125,9	138,6	116,9	117,7	130,0	127,8



Рис. 2. Індекси цін та обсягів реалізації виробниками промислової продукції

інвестиції в основні засоби, інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням стану об'єкта, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкту, і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання); інвестиції у необоротні нематеріальні активи, а також витрати на формування основного стада. Індекс цін інвестицій в основний капітал розраховується як агрегований з індексів цін на будівельно-монтажні

роботи, машини та обладнання, інші капітальні роботи і витрати з урахуванням частки цих складових у загальному обсязі інвестицій [6, с. 68, 195]. За результатами проведеного аналізу індекс цін інвестицій в основний капітал в середньому на рік змінювався у 1,146 рази:

$$k_{\text{цін\_інвест}} = \sqrt[8]{1,141 \cdot 1,035 \cdot 1,059 \cdot 1,15 \cdot 1,207 \cdot 1,13 \cdot 1,16 \cdot 1,27} = 1,146 \quad (7)$$

Таблиця 5. Індекси обсягів інвестицій в основний капітал

Індекс	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
У відношенні до попереднього року, %	137,9	114,1	137,2	148,4	123,0	134,5	150,5	123,7

Про динаміку обсягів інвестування свідчать розраховані індекси (табл. 5).

У середньому на рік у період з 2000 по 2008 рр. обсяги інвестування в основний капітал змінювалися в 1,33 рази:

$$k_{\text{обсягів}_\text{інвест}} = \sqrt[8]{1,379 \cdot 1,141 \cdot 1,372 \cdot 1,484 \cdot 1,23 \cdot 1,345 \cdot 1,505 \cdot 1,237} = 1,33 \quad (8)$$

Аналіз взаємовпливу динаміки цін та обсягів інвестицій дозволяє зробити висновок, що не завжди збільшення цін викликає зменшення обсягів інвестування і навпаки. Стохастичність поведінки цін та обсягів інвестування підтверджує обчислений коефіцієнт кореляції ( $r = 0,033$ ).

Індекс цін на будівельно-монтажні роботи

характеризує динаміку загального рівня цін у будівництві. Даний показник відображає зміну вартості фіксованого набору матеріальних ресурсів у поточному періоді порівняно з базисним. З'ясувалося, що в середньому на рік протягом досліджуваного періоду ціни на будівельно-монтажні роботи змінювалися в 1,19 рази:

$$k_{\text{цін}_\text{буд}} = \sqrt[8]{1,16 \cdot 1,058 \cdot 1,039 \cdot 1,202 \cdot 1,256 \cdot 1,235 \cdot 1,231 \cdot 1,353} = 1,19 \quad (9)$$

Обсяги реалізації будівельної продукції в середньому на рік за досліджуваний період змінювалися у 1,33 рази (табл. 6):

Таблиця 6. Індекси обсягів реалізованої будівельної продукції

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
У відношенні до попереднього року, %	122,6	123,7	146,9	159,1	110,9	139,7	149,0	119,7

$$k_{\text{обсягів}_\text{буд}} = \sqrt[8]{1,226 \cdot 1,237 \cdot 1,469 \cdot 1,591 \cdot 1,109 \cdot 1,397 \cdot 1,49 \cdot 1,197} = 1,33 \quad (10)$$

Кореляція динамік цін та обсягів реалізації будівельно-монтажних робіт є дуже незначною, хоча обернене значення коефіцієнта кореляції ( $r = -0,236$ ) свідчить про негативний вплив підвищення цін на реалізацію продукції будівельної галузі. Слабкий зв'язок між цими показниками демонструє відсутність ринкової чутливості реагування цін будівельної галузі на попит.

Проаналізуємо взаємозалежну поведінку цін по таких, більш характерних на нашу думку, категоріях, як ціни виробників промислової продукції, споживчі ціни та ціни інвестицій в основний капітал. Розрахунок коефіцієнта кореляції ( $r = 0,793$ ) між динаміками цін споживчих та виробників дозволив виявити сильний додатний взаємний вплив, тобто рівень цін виробників визначає рівень цін споживачів. Згідно з побудованим рівнянням залежності, зростання на одиницю рівня цін виробника викликає зростання рівня цін споживача у 0,71 рази ( $y = 0,713x + 0,303$ , коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,629$ ). Подібна тенденція простежується і у взаємозв'язках рівнів цін інвестицій в основний капітал та виробників ( $r = 0,895$ ). Побудова рівняння регресійної залежності ( $y = 1,24x - 0,26$ ,  $R^2 = 0,801$ ) дозволяє зробити висновок, що зростання рівня цін інвестицій в основний капітал призводить до здорожчання промислової продукції виробників в середньому у 1,24 рази. Результати проведеного аналізу підтверджують ринкову гнучкість реагування на зовнішні фактори сільськогосподарської галузі та відносну «м'якість» у впливі цін сільськогосподарських підприємств на споживчі ціни. Згідно з побудованим рівнянням залежності, зростання рівня цін сільськогосподарських виробників викликає зростання споживчих цін лише у 0,28 рази ( $y = 0,28x + 0,81$ ).

При формуванні цін в Україні враховується переважно не фактор попиту або пропозиції, а фактор ланцюгової реакції із зростанням цін в одній галузі залежно від іншої. З одного боку, простежується закономірна спроба компенсувати витрати своєї галузі за рахунок іншої, а з

іншого, це свідчить більше про жорстку залежність ціни відповідної галузі від своїх витрат, ніж про орієнтацію на потреби ринку або попит споживача. Ринкова кон'юнктура не є панівною у будівельно-монтажній, інвестиційній та споживчій сферах. Аналіз динаміки в цих галузях не свідчить про стійкі тенденції щодо зростання або зменшення обсягів реалізації залежно від зміни цін, або навпаки. Це говорить про те, що визначальними в цих галузях є неринкові механізми. У промисловій сфері зростання обсягів реалізації додатньо корелює із зростанням цін на продукцію виробників, що може пояснюватися існуванням монополії на виробництво промислової продукції, відсутністю «здорової» конкуренції та нерозвиненістю ринку промисловості. Іншими словами, в українській економіці протягом 2000-2008 рр. спостерігалася переважна некорельованість політики ціноутворення з ринковою кон'юктурою.

### Список літератури

1. Беркута, А. Реформування ціноутворення у будівництві: завдання, напрями, проблеми [Текст] / А. Беркута // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 4-9.
2. Гладких, Д. Государственное регулирование экономики при помощи ценообразующих факторов [Текст] / Д. Гладких // Экономика Украины. – 2001. – №1. – С. 47-52.
3. Про ціни і ціноутворення [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Льницький, Д. Законодавчі реалії ціноутворення в Україні [Електронний ресурс] / Д. Льницький // Юридичний журнал: Видавничка організація ЮСТІНІАН. – 2003. – №8. – Режим доступу: <http://justinian.com.ua>
5. Малахова, Н. Теорія і практика маржинального ціноутворення в Україні (на прикладі метрополітену) [Текст] / Н. Малахова // Економіка України. – 2009. – №12. – С. 14-21.
6. Методологічні положення зі статистики [Текст] – Вип. 2. – Т. 2. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 504 с.
7. Найман, Э. Индекс цен инвестиционных товаров – необходимый объект воздействия монетарной политики центрального банка [Текст] / Э. Найман // Економіст. – 2009. – № 8. – серпень. – С. 16-23.
8. Петренко, О. Про ціноутворення в умовах монопольного ринку [Текст] / О. Петренко, О. Петренко // Економіка України. –

---

2010. – № 3. – С. 36-42.

9. *Статистичний щорічник України за 2006 рік [Текст].* – К.: Консультант, 2007.
10. *Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст].* – К.: 2009.
11. *Ткачук, И. Методологические аспекты эквивалентных межрегиональных отношений [Текст] / И. Ткачук // Экономика Украины. – 2002. – №8. – С. 34-39.*
12. *Чудный, О. Законодательные принципы государственной ценовой политики и проблемные вопросы ее реализации в Украине [Текст] / О. Чудный // Экономика Украины. – 2005. – №10. – С. 48-53.*

## РЕЗЮМЕ

*Дмитриева Виктория*

### **Тенденции ценообразования как индикатор рыночных отношений в Украине**

Проанализированы тенденции ценообразования как индикатора рыночных отношений в Украине. Применены методы экономико-статистического анализа.

## RESUME

*Dmitriyeva Viktoriya*

### **Price formation tendencies in contemporary Ukraine**

The tendencies of pricing are analysed as an indicator of market relations in Ukraine. The methods of economic-statistical analysis are applied.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ: ОСОБЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

У статті розглянуто сучасний стан державної заборгованості зарубіжних країн, проаналізовано теоретичні основи вимірювання державного боргу, охарактеризовано основні показники боргового навантаження та економічні наслідки існування зовнішнього державного боргу.

**Ключові слова:** державний борг, зовнішній державний борг, регулювання державного боргу, облігації, валовий внутрішній продукт, інвестиції.

На сучасному етапі і розвиненим країнам, і країнам, що розвиваються, притаманна тенденція до постійного зростання абсолютної суми державного боргу. За умов виваженої політики у сфері використання зовнішніх запозичень додатково залучені кошти дозволяють збільшити сукупні витрати при нижчому рівні національного доходу та обсяги інвестицій, що не забезпечуються внутрішніми заощадженнями. До негативних наслідків впливу зовнішньої заборгованості в результаті сплати відсотків за кредити належить загострення соціальних проблем суспільства, яке виникає внаслідок зменшення державних видатків, спадання економічної активності, спричинене збільшенням податків.

Проблемам впливу державного боргу на економічний розвиток країни присвячені наукові дослідження вітчизняних вчених. На вивченні окремих аспектів державного боргу акцентували увагу Т. Вахненко, А. Гальчиський, І. Заверуха, О. Заруба, В. Козюк, В. Лісовенко, О. Соскін. Однак на сьогодні залишається не сформованим єдиний погляд щодо впливу державного боргу на економічний розвиток країни. Саме тому набувають актуальності питання теоретичного

дослідження особливостей вимірювання зовнішнього державного боргу та аналізу економічних наслідків його існування.

Метою статті є дослідження основних аспектів вимірювання боргового навантаження та економічних наслідків існування зовнішнього державного боргу. Для її досягнення були визначені наступні завдання: вивчити сучасний стан зовнішньої заборгованості зарубіжних країн, охарактеризувати основні показники вимірювання боргового навантаження, проаналізувати можливі економічні наслідки існування зовнішньої державної заборгованості.

У економічно розвинених країнах на сучасному етапі державний борг досяг рекордно великих обсягів. На кінець 2009 року, за оцінками МВФ, державний борг Японії становив 219% від ВВП, в Італії - 115%, у Великобританії - 85% від ВВП. Динаміка валового зовнішнього боргу промислово-розвинених країн зображена на рис. 1.

За даними Європейського Центрального банку заборгованість країн Єврозони характеризується показниками, поданими у табл. 1.

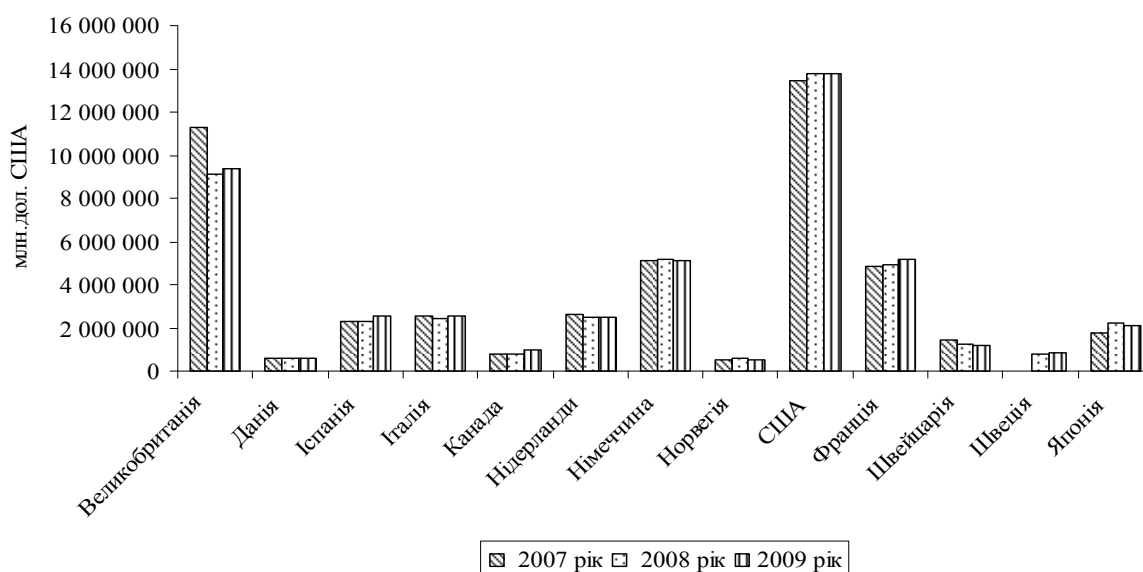


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу промислово-розвинених країн. \*

\* Побудовано автором за даними Міжнародного валютного фонду (<http://www.imf.org>)

Таблиця 1. Показники заборгованості країн Єврозони, %\*

Рік	Заборгованість у євро відносно ВВП	Заборгованість у валюті (крім валюти євро) відносно ВВП	Заборгованість резидентів відносно ВВП	Заборгованість нерезидентів відносно ВВП
2009	77,9	0,8	36,6	42,2
2008	68,6	0,7	32,5	36,8
2007	65,4	0,5	32,1	33,9
2006	67,7	0,6	33,8	34,4
2005	69,1	0,9	35,5	34,6
2004	68,6	0,8	37,5	31,9
2003	68,1	0,9	39,3	29,8
2002	66,7	1,3	39,9	28,0
2001	66,7	1,5	41,8	26,4
2000	67,4	1,8	44,0	25,2
1999	69,9	2,0	48,7	23,3

\* Побудовано автором за даними Європейського Центрального Банку (<http://sdw.ecb.europa.eu>)

Відповідно до наведеної динаміки показників заборгованості можна визначити, що характеристиками еволюційної зміни стану та структури державного боргу розвинених країн, країн Єврозони є наявні тенденції до зростання заборгованості резидентів відносно ВВП; заборгованості, вираженої у євро, відносно ВВП; заборгованості нерезидентів у ВВП при загальній тенденції до збільшення зовнішнього державного боргу.

Характеристика статистичних даних зовнішньої державної заборгованості зарубіжних країн доводить актуальність питання, яке стосується необхідності розгляду теоретичних засад, що визначають вплив зовнішнього державного боргу на національну економіку. Негативні форми впливу зовнішнього державного боргу на економіку країни можна згрупувати у наступні блоки проблем:

- залежність національної економіки від країн-кредиторів, міжнародних організацій та нерезидентів, які купують державні цінні папери. Дана проблема має місце бути через неможливість передбачити поведінку нерезидентів, виникнення залежності фінансової системи країни-позичальника від вимог кредитора (рівень бюджетного дефіциту, скорочення соціальних програм) і може призвести до дестабілізації фінансової системи країни;
- існування значної зовнішньої державної заборгованості. Ця проблема пов'язана з необхідністю обслуговування здійснених зовнішніх позик. Через зростання щорічних відсоткових платежів, що фінансуються за рахунок податкових надходжень, виникає необхідність зменшення видатків державного бюджету на фінансування соціально-економічних програм або збільшення податкових надходжень, тобто посилення податкового тягаря в країні. Вже це призводить до дестабілізації бюджетної системи.

Наслідком позитивного впливу здійснення державних запозичень на внутрішньому ринку є можливість їх використання як стимулу для внутрішніх капіталовкладень, за умови дії ефективного боргового менеджменту, що передбачає врахування динаміки валютного курсу та оцінку паритету процентних ставок на вітчизняному та міжнародному фінансових ринках.

Охарактеризовані наслідки впливу зовнішнього державного боргу на макроекономічний стан країни доводять необхідність врахування співвідношення параметрів державного запозичення з іншими макроекономічними показниками при розробці стратегії економічного розвитку. Існують дві групи показників, що

характеризують зовнішню заборгованість: показники на основі змінних, що відображають потоки; показники на основі змінних, що відображають залишки. Коефіцієнти, що характеризують зовнішню заборгованість, показані у табл. 2.

Однією з головних характеристик зовнішнього боргу є показник *співвідношення суми зовнішнього державного боргу до валового внутрішнього продукту (ВВП)*. Він характеризує можливість обслуговування зовнішнього боргу за рахунок перенесення ресурсів з виробництва товарів для внутрішнього споживання на виробництво експортних товарів. Недоліки цього коефіцієнту полягають у наступному:

- ненадійність показника у випадку заниження чи завищення реального обмінного курсу, що відобразиться на показнику ВВП;
- неможливість врахувати стадію розвитку країни та співвідношення пільгових і не пільгових зобов'язань у структурі боргу.

Показником, що характеризує боргове навантаження у довгостроковому періоді, та відображає ступінь залежності національної економіки від минулого припливу іноземного капіталу, є коефіцієнт *співвідношення суми державного зовнішнього боргу до доходів від експорту*. Він може використовуватися як показник стійкості безпечного рівня боргу, оскільки демонструє можливість виникнення проблем невиконання майбутніх зобов'язань у разі високих темпів зростання боргу у порівнянні з надходженнями від експорту. Недоліки його відображаються у наступному:

- країни, що залучають зовнішні запозичення для інвестування у виробництво з довгостроковим періодом освоєння, можуть мати відносно високі показники відношення боргу до експорту. Однак таке співвідношення може знижуватися, коли вкладені інвестиції почнуть забезпечувати продукцію, що придатна для експорту;
- країни мають різні умови обслуговування боргу: пільгові або високі проценти. З метою реального відображення боргового тягаря (з точки зору альтернативних витрат залучення капіталу) необхідно враховувати та аналізувати середню відсоткову ставку по боргу або розраховувати приведену вартість боргу шляхом дисконтування прогнозованого потоку майбутніх платежів по його погашенню, включаючи виплату відсотків.

Показник, що характеризує *співвідношення приведеної вартості до доходів державного бюджету*, визначається

Таблиця 2. Основні показники зовнішньої заборгованості

Показник	Оцінка/використання
<i>Платоспроможність</i>	
Відношення процентних платежів до надходжень від експорту	Відношення середніх процентних платежів до надходжень від експорту. Характеризує умови зовнішнього боргу, борговий тягар
Відношення зовнішнього боргу до експорту	Динамічний показник, що характеризує потенціал країни щодо погашення зовнішнього боргу
Відношення зовнішнього боргу до ВВП	Характеризує співвідношення зовнішнього боргу до ресурсної бази
Відношення приведеної вартості боргу до експорту	Показник стійкості. Зіставляє тягар заборгованості з потенціалом погашення
Відношення приведеної вартості боргу до доходів державного бюджету	Показник стійкості. Зіставляє тягар заборгованості з державними ресурсами, що використовуються на його погашення
Відношення обслуговування зовнішнього боргу до експорту	Комбінований показник, який відображає платоспроможність і ліквідність
<i>Ліквідність</i>	
Відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу	Найбільш важливий окремо взятий показник достатності резервів у країнах зі значним, але не гарантованим доступом до ринків капіталу. Таке відношення можна спрогнозувати на майбутні періоди для оцінки ризику ліквідності
Відношення короткострокового боргу до загального непогашеного боргу	Показує залежність від короткострокового фінансування. Разом з використанням показників структури строків погашення зобов'язань дозволяє проводити моніторинг ризиків непогашення боргу у майбутньому
<i>Показники по державному сектору</i>	
Відношення обслуговування державного боргу до експорту	Використовується як показник можливості здійснити платежі та як показник трансфертного ризику
Відношення державного боргу до податкових надходжень	Показник платоспроможності держави
Відношення боргу в іноземній валюті до загального боргу	Показник впливу зміни валютного курсу на борг

як співвідношення прогнозованих майбутніх платежів з обслуговування боргу, дисконтованих за ринковою процентною ставкою, до доходів державного бюджету. Це співвідношення може використовуватися як показник стійкості в країнах з відносно відкритою економікою, на бюджети яких покладено значний тягар з обслуговування зовнішнього державного боргу. У таких умовах актуалізується питання виявлення можливості країни мобілізувати внутрішні ресурси для обслуговування зовнішніх боргів, що і характеризує даний показник. Збільшення співвідношення приведеної вартості до доходів державного бюджету характеризує можливість виникнення проблем обслуговування боргів за рахунок власного бюджету країни.

Для характеристики ліквідної позиції економіки країни широко використовується *співвідношення планових платежів з обслуговування боргу до експорту і платежів з обслуговування боргу до ВВП*. Чим більше значення мають показники, тим більш активного короткострокового коригування потребує зовнішньоторговельна та валютна політика з метою урівноваження платіжного балансу. Особливої уваги вимагає доля платежів за зовнішнім боргом у ВВП та доходах від експорту. Співвідношення обслуговування зовнішнього боргу до експорту характеризує чутливість погашення зобов'язань з обслуговування боргу до неочікуваного скорочення надходжень від експорту. Цей показник дозволяє виявити країни зі значним короткостроковим зовнішнім боргом.

Відношення обслуговування боргу до експорту дозволяє враховувати співвідношення пільгових та

непільгових зобов'язань у складі боргу, а динаміка цього показника може надати інформацію про піки платежів. Недоліки показника співвідношення обслуговування боргу до експорту:

- за методикою МВФ та Всесвітнього банку платежі за короткострокові зобов'язання виключаються з розрахунку обслуговування боргу;
- наявність лібералізованих режимів торгівлі призвела до зростання долі імпортової продукції в експорті. Показник має тенденцію до зменшення в країнах, орієнтованих на експорт, за умови відсутності коригування на частку імпортової продукції в обсязі експорту.
- показник поєднує в собі характеристику платоспроможності та ліквідності, що зменшує його придатність в аналізі поряд з показниками, що характеризують лише ліквідність (відношення резервів до короткострокового боргу) та лише платоспроможність (відношення процентних платежів до експорту).

*Відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу* визначається як відношення накопичених міжнародних резервів до накопиченої суми короткострокового боргу. Найбільш корисним цей показник є для визначення достатності резервів країн, що мають обмежений доступ до ринків капіталу. Таке співвідношення показує чи перевищують міжнародні резерви суму планових платежів у рахунок погашення короткострокового, середньострокового та довгострокового зовнішнього боргу протягом майбутнього року, говорить про можливість країни

---

здійснити передбачені графіком платежі в рахунок погашення боргу перед нерезидентами протягом майбутнього року за рахунок власних резервів. Показник дозволяє визначити необхідність коригування політики зовнішніх запозичень у випадку непередбачуваних змін на міжнародному ринку капіталу. Для країн із великою валютною заборгованістю та значним ступенем відкритості ринків капіталів можливо розрахувати таке співвідношення на основі лише валютної заборгованості держави. Необхідно зазначити, що при оцінюванні необхідно враховувати режим валютного курсу, реальний валютний курс, показник дефіциту рахунку поточних операцій, адже за гнучкого валютного курсу може зменшитися імовірність виникнення кризи. Недоліком відношення міжнародних резервів до короткострокового боргу можна вважати його передбачення, що наявні міжнародні резерви мають використовуватися на погашення зовнішніх зобов'язань, що не завжди відповідає дійсності.

Проведене теоретичне дослідження основних показників вимірювання боргового навантаження та економічних наслідків існування зовнішнього державного боргу дає підстави для наступних висновків.

Зовнішні державні запозичення здійснюють двоякий вплив на національну економіку. З одного боку виділяють негативні форми впливу зовнішнього державного боргу на економіку країни: залежність національної економіки від країн-кредиторів, ризик дестабілізації фінансової системи, посилення податкового навантаження за умов загострення проблем обслуговування зовнішнього державного боргу, ревальвація обмінного курсу національної валюти, «ефект витіснення» приватних інвестицій, підрив стабільності валютної і банківської системи, можливість настання боргової кризи за умов здійснення нераціональної структури іноземних запозичень. З іншого боку державні запозичення на міжнародному фінансовому ринку можуть стати стимулом для внутрішніх капіталовкладень, за умови дії ефективного боргового менеджменту, надходження додаткових ресурсів, які можуть стати інструментом економічного зростання під час спаду.

По-друге, рівень державної заборгованості чинить значний вплив на макроекономічну стабільність, тому при розробці стратегії економічного розвитку країни необхідно враховувати співвідношення параметрів державного запозичення з макроекономічними показниками.

## **РЕЗЮМЕ**

*Дудченко Вікторія*

### **Внешний государственный долг: особенности измерения и экономические последствия**

В статье рассмотрено современное состояние государственной задолженности зарубежных стран, проанализировано теоретические основы измерения государственного долга, охарактеризованы основные показатели долговой нагрузки и экономические последствия существования внешнего государственного долга.

## **RESUME**

*Dudchenko Victoria*

### **External public debt: features of measurement and economic consequences**

The today's condition of the public debt of foreign countries is analysed, theoretical principles of measurement of the public debt are considered, the basic indicators of debt loading and economic consequences of existence of an external public debt are characterised in the article.

*Стаття надійшла до редакції 18.10.2010 р.*

## АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ В ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

*У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти застосування аналітичних інструментів в якості окремої фази оцінки вартості бізнесу, що відповідає вимогам законодавства і здійснюється з метою надання найбільш точної інформації зацікавленим особам. Для підвищення достовірності результатів оцінки враховано специфіку страхової компанії при використанні інструментів аналізу.*

**Ключові слова:** аналітичні інструменти, оцінка вартості страхової компанії, внутрішній і зовнішній аналіз.

Страховий ринок України розвивається стрімкими темпами, в останні роки активізуються процеси купівлі-продажу страхових компаній, і самі страхові компанії вже розглядаються не тільки з позицій здійснення страхової діяльності, але і як окремий товар, у зв'язку з чим зростає затребуваність оцінки цього бізнесу. Процедури оцінки вартості бізнесу міцно входять в ділову практику.

Невід'ємним елементом оцінки вартості бізнесу є аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, що відображено у міжнародних та національних стандартах оцінки. Згідно з МСО, результатами фінансового аналізу в рамках оцінки вартості бізнесу є [1, с. 259-260]:

- виявлення взаємозв'язків, що існують у звітах про прибутки і збитки та балансах, включно із тенденціями у часі, для оцінки ризику, властивого функціонуванню бізнесу, і перспектив його майбутньої роботи;
- порівняння з аналогічними видами бізнесу, щоб оцінити ризик і вартісні параметри;
- аналіз історичних фінансових звітів для оцінки економічних можливостей і перспектив бізнесу.

Проблематика фінансового аналізу бізнесу досліджується багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких слід виділити роботи Бернстайна Л., Бурчевського В., Ковальова В., Саліги С., Чумаченка М., Шеремета А. У роботах зазначених авторів розглянуто систему показників оцінки фінансового стану компанії, подано аналітичні процедури і коефіцієнти, характеризуються інструменти аналізу в якості частини механізму управління. У роботах зарубіжних авторів: Дарамодана А., Еванса Ф., Коупленда Т., Пратта Ш., а також українських та російських: Валдайцева С., Івашківської І., Іоніна С., Есипової В. розглянуті питання оцінки вартості компанії, управління вартістю, основні принципи і методи, види вартості та їх вплив на результати оцінки. Розглянута проблема знаходиться на стику зазначених блоків і є полем застосування аналітичних інструментів для цілей оцінки ринкової вартості з урахуванням особливостей діяльності страхової компанії.

Метою статті є апробація методики аналізу фінансово-господарської діяльності у рамках оцінки вартості бізнесу з урахуванням специфіки функціонування на страховому ринку України. Основні завдання подано у вигляді визначення особливостей страхової компанії, виявлення

найбільш доречних для аналізу страхової компанії аналітичних інструментів та аналіз страхової компанії «Х» для цілей оцінки.

Вартість бізнесу є результатом впливу численних факторів, у зв'язку з чим інформація, необхідна для оцінки, є системою взаємопов'язаних інформаційних блоків. Вона поділяється на зовнішню і внутрішню. Сукупність зовнішньої інформації описує умови функціонування компанії в галузі та економіці в цілому. Виходячи з принципу оптимального співвідношення обсягу продажів, прибутку і фінансових ресурсів, ефективно поєднання цих складових є мірою оцінки в трьох сферах діяльності: інвестиційній, операційній і фінансовій, які визначаються зовнішніми умовами роботи підприємства. [8, с. 61]

Фінансова звітність є найбільш доступною інформацією для проведення аналізу внутрішнього середовища організації. Розглядаються основні фінансові показники і співвідношення, що дозволяють дослідити результати діяльності і дати їм оцінку, а також зробити прогнози.

Згідно з Міжнародними стандартами оцінки в рамках оцінки вартості бізнесу фінансова звітність повинна бути досліджена у таких аспектах:

1. Аналіз в грошовому виразі.
2. Аналіз в процентному виразі.
3. Аналіз в термінах фінансових коефіцієнтів [1, с. 260].

Застосування набору тих чи інших показників обумовлюється цілями аналізу, інформаційними потребами зацікавлених осіб, видом діяльності підприємства і особливостями ведення бізнесу. У зв'язку з тим, що страхова компанія характеризується низкою відмінних особливостей діяльності, що відбиваються безпосередньо в статтях і показниках фінансової звітності, аналіз, як і оцінка вартості даного суб'єкта, будуть дещо відрізнятися від стандартних.

Специфіка страхової компанії виявляється в наступному:

1. Специфіка розподілу чистої виручки від реалізації на покриття витрат, здійснення запобіжних заходів та формування страхових резервів з урахуванням вимог законодавства.
2. Незначна частка матеріальних активів.
3. Ризиковий характер діяльності: страхова компанія



несе зобов'язання за можливими майбутніми збитками, які залежать від співвідношення прибутку і ризиків страхового портфеля.

4. Невідповідність премій і виплат страхових компаній України. Так у 2009 р. на страховому ринку України страхові виплати становили 29% від отриманих премій.
5. Порядок перестраховування, за допомогою якого

страховик перерозподіляє ризики, забезпечує гарантію страхових виплат.

6. Підвищена увага з боку контролюючих органів внаслідок соціальної значимості результатів діяльності.
  7. Страховик є масштабним акумулятором інвестиційних ресурсів.
- З урахуванням зазначених особливостей у рамках

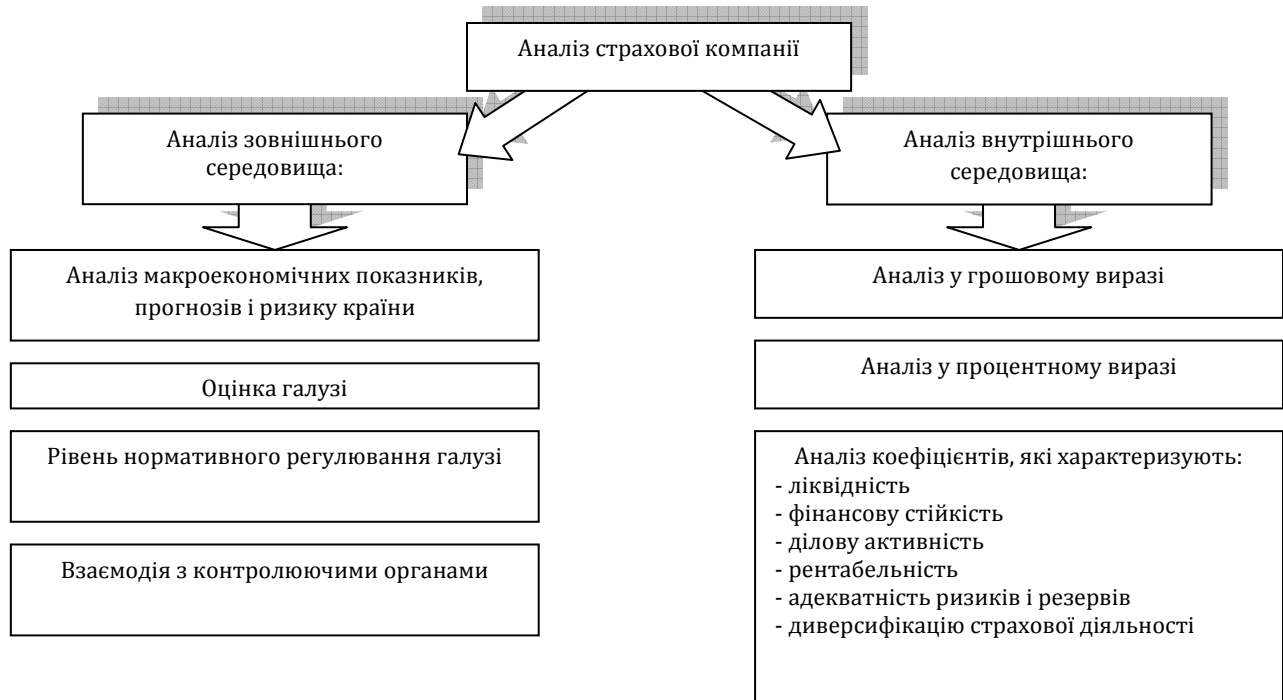


Рис. 1. Напрямки аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища страхової компанії

оцінки вартості страхової компанії проводиться аналіз за наступними напрямками:

Практичну реалізацію аналітичних процедур здійснено на прикладі СК «Х». Аналіз зовнішнього середовища страховика дозволив зробити наступні висновки:

1. Кризові явища 2008-2009 рр. негативно вплинули на економічний розвиток України, що супроводжувалося скороченням ВВП, золото-валютних резервів, посиленням інфляції, безробіття, відтоком іноземних інвестицій та ін. У 2010р. відбувається стабілізація державних фінансів, з'являються позитивні тенденції, поліпшуються прогнози міжнародних інститутів. МВФ прогнозує зростання ВВП України у 2010р. на рівні 3,7%, у 2011р. - 4,5%. Фонд також прогнозує інфляцію в Україні у 2010р. на рівні 9,4%, і 9% - у 2011р. [4]. Відповідно до позитивних прогнозів знижується ризик країни, збільшується платоспроможність населення і попит на страхові послуги.
2. Страховий ринок України характеризується функціонуванням значної кількості страхових організацій, зростанням обсягів операцій, загостренням конкуренції і посиленням уваги зарубіжних страховиків до страхового бізнесу в Україні. Станом на 30 червня 2010 року, загальна кількість страхових компаній в Україні склала 442. [9]
3. Сучасний етап вдосконалення нормативно-правового регулювання страхової діяльності посилює вимоги до страховиків і умови здійснення страхової діяльності. Проте страховик проводить досить відкриту

інформаційну політику і виконує всі вимоги вповноваженого органа щодо розкриття інформації.

4. Аналіз внутрішнього середовища страхової компанії проведено за такими напрямками:
5. Горизонтальний і вертикальний аналіз балансу страховика виявив щорічне збільшення таких статей, як оборотні активи, власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, і в цілому баланс, що відповідає активній політиці страховика і вимогам регулятора. Разом з тим, у 2007 р. значно скорочуються довгострокові фінансові інвестиції (8,7 млн. грн.), збільшується частка довгострокових зобов'язань (з 32 тис. грн. у 2006р. до 390 тис. грн. у 2007р. і 584 тис. грн. у 2008р.). Поряд із збільшенням статутного капіталу (з 20 млн. грн. у 2007 р. до 50 млн. грн. у 2008р.) у 2008р. формується збиток (895,9 тис. грн.).
6. Проте фінансовий аналіз діяльності СК «Х» показав високий рівень конкурентоспроможності компанії, добрий рівень якості активів, а також поширеність на українському ринку. З урахуванням зазначених вище недоліків фінансове становище СК «Х» можна охарактеризувати як добре. Більшість відхилень пов'язані із загальноекономічною нестабільністю і кризовим становищем страхового ринку України у 2008р.

При аналізі коефіцієнтів поряд з використанням загальних показників слід поглибити оцінку специфічних показників, що характеризують безпосередньо страхову діяльність.

Таблиця 1. Аналіз показників адекватності ризиків і резервів

Показник	Формула	Розрахунок показників СК «Х»	
		2007	2008
Коефіцієнт адекватності резервів ( $k_{ap}$ )	$k_{ap} = \frac{CB}{CP - П}, \quad (1)$ де СВ - страхові виплати, СР - страхові резерви, П - сума перестрахованих ризиків	0,43	0,90
Показник покриття чистих виплат капіталом ( $k_n$ )	$k_n = \frac{CB}{BB - HMA - ЗВП - ДЗ - ПЗ - ДМП}, \quad (2)$ де ВБ - валюта балансу, НМА - нематеріальні активи, ЗМП - забезпечення майбутніх витрат і платежів, ДЗ - довгострокові зобов'язання, ПЗ - поточні зобов'язання, ДМП - доходи майбутніх періодів.	0,28	0,37
Показник ризику страхування ( $k_{pc}$ )	$k_{pc} = \frac{СП}{BB - HMA - ЗВП - ДЗ - ПЗ - ДМП}, \quad (3)$ де СП - страхові премії.	1,82	1,26

У рамках аналізу адекватності ризиків і резервів до таких показників відносяться наступні.

Коефіцієнт адекватності резервів відображає вимогу Закону України «Про страхування» щодо формування резервів у достатньому для здійснення страхових виплат розмірі.

Для виконання зобов'язань перед страхувальниками страховик формує достатній обсяг власного капіталу, в тому числі статутного капіталу, що відображено в показнику покриття чистих виплат капіталом.

За рахунок страхових премій формується не тільки дохідна частина, але і відповідальність по ризиках. Показник ризику страхування показує, наскільки ефективно страховик розподіляє отримані премії для уникнення майбутніх збитків.

Зазначені показники дають уявлення про відповідність ризиків, прийнятих на страхування, і сформованих резервів. Стабільна політика страховика повинна характеризуватися значенням рівноваги адекватності резервів, деяким збільшенням коефіцієнту покриття чистих виплат капіталом, і скороченням показника ризику страхування, що в цілому підтверджується в ході аналізу СК «Х».

На основі виділених факторів та показників зовнішнього і внутрішнього середовища оцінюються перспективи подальшого функціонування страховика. Негативні тенденції розвитку страхового ринку безпосередньо позначаються на результатах діяльності СК «Х», і хоча наявні позитивні тенденції, необхідно вжити превентивні заходи для попередження неплатоспроможності та збільшення стійкості до зовнішнього впливу. Рекомендується диверсифікувати страховий портфель, напрями інвестування, більш активно застосовувати перестраховування.

Зазначені групи показників характеризуються конкретністю і розраховуються на основі даних звітності страхової компанії. І хоча діяльність оцінювача припускає суб'єктивну оцінку експерта, вона повинна бути обґрунтована фактичними даними.

Специфіка діяльності страхової компанії супроводжується формуванням активів і пасивів, результатів діяльності відповідно до умов функціонування на страховому ринку, нормативним регулюванням. Ці відмінності повинні знайти відображення при оцінці вартості та аналізі страховика. Всі підходи до оцінки вартості бізнесу вимагають аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища для отримання

достовірних даних про вартість бізнесу. Ця мета може бути досягнута тільки за умови виявлення відмінних рис організації та підбору відповідних аналітичних інструментів.

### Список літератури

1. Міжнародні стандарти оцінки [Текст]. – Восьме видання, 2008 / Пер. з англ. С. О. Пузенка. – К.: АртЕк, 2008. – 432 с.
2. Про оцінку майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності [Текст]: закон України від 12 липня 2001 р. № 2658 ІІІ.
3. Про затвердження Методики оцінки майна [Текст]: постановою КМУ №1891 від 10 грудня 2003 р.
4. [Електронний ресурс] // Зеркало недели. – Режим доступу: <<http://news.zn.ua/news/41326>>.
5. Зятковський, І. В. Оцінка ефективності власності умовах трансформаційної економіки [Текст] / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 129-142.
6. Мельник, М. В. Концепція економічного аналізу, орієнтованого на оцінку цєпочки створення вартості [Текст] / М. В. Мельник, В. Г. Когденко // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2010. – №7 (172). – С. 2-9.
7. Нагайчук, Н. Г. Оцінка вартості страхового бізнесу [Текст] / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 111-116.
8. Оцінка бізнесу [Текст]: учеб. для студентів вузів, навчаюч. по экон. спец. / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 512 с.
9. Українські ринки фінансових послуг [Електронний ресурс]: звіт про стан та розвиток страхового ринку України. – Режим доступу: <<http://www.forinsurer.com>>.
10. Чернов, В. А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности [Текст] / В. А. Чернов / Под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

### РЕЗЮМЕ

**Ионин Евгений, Роменская Анна**

#### **Аналитические инструменты в оценке стоимости страховой компании**

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты применения аналитических инструментов в качестве отдельной фазы оценки стоимости компании, что отвечает требованиям законодательства и осуществляется с целью предоставления наиболее точной информации о стоимости бизнеса заинтересованным лицам. Для повышения достоверности результатов оценки учтена специфика страховой компании при использовании инструментов анализа.

---

## RESUME

*Ionin Evgeny, Romenskaya Anna*

### **Analytical tools in estimation of cost of the insurance company**

The paper considers theoretical and practical issues of application of analytical tools as a separate phase of the valuation. This corresponds to the requirements of the legislation and implemented in order to provide the most accurate information about the value of business to the interested persons. To improve the reliability of assessment results by using analysis tools take into account the specifics of the insurance company.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*У статті зроблено спробу математично обґрунтувати способи визначення оптимальних ставок оподаткування для суб'єктів малого бізнесу. В основу аналізу покладено метод математичного моделювання з використанням степеневих та логарифмічних залежностей. На підставі аналітичних розрахунків авторами розроблено алгоритм обчислення оптимальної ставки оподаткування. Користуючись звітними даними малих підприємств Львівщини, запропоновано універсальний алгоритм обчислення сукупної ставки оподаткування, а також здійснено трендовий аналіз взаємозв'язку елементів системи між собою.*

**Ключові слова:** *мале підприємництво, спрощена система оподаткування, модель взаємодії податкового оператора з навколишнім середовищем, функція податкових надходжень, функція оподаткування, «оптимістична», «песимістична» Крива Лаффера, трендовий аналіз.*

Розвиток малого бізнесу є одним із найважливіших факторів формування повноцінного ринкового середовища, реструктуризації і підвищення ефективності суспільного виробництва, поліпшення матеріального добробуту громадян, вирішення соціально-економічних проблем тощо.

Незначна роль малого бізнесу в національногосподарському комплексі та у наповненні державної казни свідчить про те, що стимулюючий потенціал оподаткування щодо вітчизняного малого підприємництва не використано належним чином.

На нашу думку, це можна пояснити необґрунтованістю та формальним підходом до визначення теоретичних і нормативних положень, що повинні базуватися на аналітичних моделях застосування тих чи інших ставок оподаткування. Крім того, особливо актуальною і проблемною також видається ситуація з непродуманим плануванням нових податкових ставок, які не мають теоретичного підґрунтя, оскільки базуються лише на емпіричних припущеннях політиків та лобюванні власних інтересів окремих олігархів, кланів. Зарубіжний досвід оподаткування, навпаки, побудований на економіко-математичних та аналітичних моделях. Використовуючи новітнє програмне забезпечення, шляхом прогнозування та планування обсягу бюджетних надходжень, концепція фіскального планування у зарубіжних фінансистів завжди має теоретико-аналітичне обґрунтування.

Таким чином, науковий та практичний аналіз чинної практики оподаткування малого бізнесу з використанням методів математичного моделювання з практичним обґрунтуванням оптимальних ставок, набуває особливої ваги та значущості на сучасному етапі проектування Податкового кодексу, а також пошуку шляхів виходу економіки України з кризи.

Значний вклад у розвиток сучасної економіко-математичної фіскальної теорії пільгових режимів та вирішення складних проблем фінансової підтримки підприємництва в період фінансових криз внесли вітчизняні науковці, серед яких: М. Азаров, Л. Бабич, Бабійчук, А. Базиліук, М. Вдовиченко, А. Возняк,

А. Гальчинський, І. Д'яконова, Ю. Ємченко, Ю. Іванов, В. Кравченко, А. Крисоватий, М. Крупка, Ю. Лисенков, В. Литвиненко, В. Приймак та багато інших.

Вітчизняними дослідниками, такими як В. Завгородній, О. Лобанов, В. Люткевич також робилися спроби побудови альтернативних економіко-математичних моделей оподаткування суб'єктів малого бізнесу, однак вони в основному зводилися до обчислення економічного ефекту від переходу на єдиний чи фіксований податок.

Як наслідок, постає об'єктивна необхідність поглибленого дослідження аналітичних методів прогнозування ставок податків, а також потреба у розробках прикладного характеру, спрямованих на модернізацію оподаткування сфери малого бізнесу, шляхом удосконалення аналітичних моделей концепцій податкових надходжень, з метою максимальної реалізації фіскального та стимулюючого потенціалів малого підприємництва.

Метою нашого дослідження є спроба здійснити математичне та графічне моделювання взаємозв'язку податкової політики та процесу формування податкових надходжень до бюджету. Вихідні дані для аналізу базуються на статистичних та документальних звітних даних підприємств малого бізнесу в Україні, зокрема Львівської області. Основна мета дослідження спрямована на аналітичне обґрунтування та обчислення оптимальної податкової ставки, що, в свою чергу, забезпечить високі та стійкі темпи росту та розвитку малого бізнесу і дозволить правильно спрогнозувати та збільшити фактичні надходження бюджетних ресурсів. Крім цього, за допомогою математичних методів та функцій, автори здійснюють графічне відображення кореляційно-регресивного зв'язку між елементами вітчизняної системи оподаткування. У статті запропоновано модель ефективного фіскального регулювання малого підприємництва та, як її різновид, аналітичний метод визначення оптимальної ставки оподаткування як сукупної так і окремо для кожного виду податку, що базується на статистичному дослідженні рядів динаміки і обчисленні середніх величин.

Для початку доцільно навести деяку загально-статистичну інформацію щодо діяльності малого бізнесу на теренах України та Львівської області, зокрема яка стане базою для розвитку подальших міркувань та обчислень, оскільки метою дослідження є математичне обґрунтування цих статистичних даних та використання останніх в обчисленні оптимальних ставок оподаткування.

Розглянемо деякі негативні тенденції у малому бізнесі. За результатами 2008 року на Львівщині було задіяно 125,8 тис. найманих працівників, а відносно 2007 р. така чисельність зменшилась на 2%, або на 2,6 тис. осіб. Відповідно рівень зайнятості на малих підприємствах, розрахований до кількості населення у працездатному віці, становив 8,2% (у 2007 році – 8,3%).

Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника малого підприємства області у 2008 р. склала 884,09 грн. (на 32,7% більше у порівнянні із 2007 р.), проте це на 15,6% менше, ніж у малому бізнесі по Україні загалом (1047,43 грн.). Треба також зауважити, що рівень оплати праці в 2008 році на малих підприємствах області лише на третину (на 32,2%) перевищив прожитковий мінімум для працездатних осіб (669,00 грн.), майже на половину (на 46,1%) – рівень мінімальної заробітної плати (605,00 грн.)

Відповідно до даних Львівського комітету статистики, у 2009 р. малі підприємства реалізували продукції (робіт, послуг) на суму 17 250,7 млн. грн., а у 2008 – 15 218,6 млн. грн. Незважаючи на збільшення обсягу реалізації відносно 2008 р., внесок малого бізнесу у загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів підприємницької діяльності області зменшився з 21,7% у 2008 р. до 19,9% у 2009 р. Малий бізнес Львівщини, маючи частку у 5,8% до загальнодержавної кількості найманих працівників, створював 3,5% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг). Таким чином, діяльність малих підприємств протягом 2008 р. можна вважати неефективною, оскільки на 1 грн. реалізованої продукції припадало 100,7 коп. операційних витрат (для порівняння, у 2007 р. – 97,8 коп.) [4, с. 10-28].

Отже постає питання у чому криється проблема збільшення кількості збиткових підприємств, та, відповідно, негативні фінансово-господарські результати. Згідно з вищенаведеними даними, простежується тенденція до скорочення показників зайнятості, прибутковості, збільшення операційних витрат, та відповідно зростання кількості підприємств з негативним фінансовим результатом.

Причиною такої ситуації, на нашу думку, є фінансова криза у поєднанні з ускладненням умов господарювання. Якщо у 2007 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств був позитивним і становив 85,2 млн. грн., то ситуація у 2008 р. змінилася, і за його підсумками малі підприємства отримали збитковий фінансовий результат – 69,5 млн. грн. збитку. Частка збиткових підприємств зросла з 31,9 % у 2007 р. до 34,8 % у 2008 р. та до 36,7% у 2009 році. Сума збитків, допущених збитковими підприємствами, зросла у 2,5 рази та склала 1491,1 млн. грн [4, с. 10-15].

Роз'яснити причини цих регресивних змін доволі складно, оскільки ставки основних податків є порівняно низькими і звітність також не дуже обтяжлива. Можливо ці показники пов'язані з періодом фінансової кризи, в якому перебуває вітчизняна економіка, адже взаємодію податкової системи з навколишнім середовищем завжди можна математично представити, та графічно проілюструвати у вигляді дії математичного оператора. Перейдемо до безпосереднього аналізу.

Користуючись кривими Лаффера для періодів спаду та

піднесення економіки, ми спробуємо провести аналогію з отриманими статистичними результатами та визначити деякі закономірності, оскільки, згідно з нашими припущеннями, обсяг надходжень та кількість господарюючих суб'єктів прямо пропорційно залежать від форми кривої у тому чи іншому макроекономічному циклі.

Схема взаємодії податкової системи як математичного оператора виглядає наступним чином: сума податкових надходжень  $F(x)$ , що формується під впливом взаємодії податкової ставки –  $(x^n)$  та об'єкту оподаткування –  $(p)$ , здійснює також зворотній вплив на кількість суб'єктів оподаткування, що відповідають коефіцієнту –  $(1-x)^m$ . Таким чином отримуємо вираз:

$$F(x) = x^n * (1-x)^m * L, \quad (1)$$

де  $L$  - тривалість часового проміжку за який ми здійснюємо аналіз, відповідно місяць, квартал, півріччя, рік [11, с. 115-168].

Відповідно до наших припущень, визначимо можливу форму та математичне відображення кривої Лаффера, а для аналізу застосуємо інструментарій степеневі функції, оскільки рівність (1) має з нею багато спільного:

$$y = x^n \sqrt{f(x)} + \dots \quad (2)$$

Міркування щодо можливої функції, що описує форму кривої, яка відповідає ідеям Лаффера, можуть бути наступними. Зауважимо, що аналіз стосується лише підприємств, які функціонують за спрощеною системою оподаткування.

Нехай їх загальна кількість становить  $N$ , середній дохід становить загалом величину  $p$ , для кожного з них; податкова ставка  $(x)$ , нагадаємо, що для окремого пільгового режиму вона є різною і має чітко визначені межі  $(0 \leq x \leq 1)$ . Таким чином вираз (1) набуває нового вигляду:

$$F(x) = n(x) * p * x, \quad (3)$$

де  $n(x)$  - кількість підприємств, що працюють за певною ставкою податку (відповідно це підприємства, що працюють на єдиному податку за ставкою 6% або 10%, або за схемою фіксованого податку від 20 до 200 грн.).

Крім цього, кількість підприємств  $n(x)$  також відповідає певній лінійній залежності:

$$n(x) = N(1 - x), \quad (4)$$

тобто їх кількість прямо пропорційно залежить від ставки оподаткування та умов господарювання, на які мають вплив особливості та стан економіки. Згідно із законом Лаффера, за 0% оподаткування надходжень, як таких, немає і тому всім господарюючим суб'єктам добре працювати, отже  $n(0) = N$ , тобто податків не платить ніхто, оскільки функція та похідна від сталого числа у нашому випадку рівна 0, то цього доводити не має потреби. Якщо ж відсоткова ставка становить 100% (див. рис. 1), то, знову ж таки, податкових надходжень немає, оскільки  $n(1) = 0$  і  $F(1) = 0$ , оскільки як відомо  $(0 \leq x \leq 1)$  [9, с. 145-157; 13 с. 120-176].

Наше твердження ілюструє графічне відображення кривих Лаффера у стані спаду та піднесення, (див. рис. 1), форму кривої пояснює рівність (2). Якщо національна економіка має стабільні темпи зростання, то крива  $n(x)$ , буде над лінійною «оптимістичною» (див. рис. 1, крива 2): при збільшенні відсоткової ставки від 0 до  $x^n$  кількість підприємств зменшується незначно. При економічному спаді крива  $n(x)$  буде сублінійною або «песимістичною»,

(див. рис 1. крива 3): навіть незначне збільшення відсоткової ставки в області  $[0; x_n]$  супроводжується більшим скороченням кількості підприємств, відповідно

значення  $n_1, n_2, n_3$  відповідають кількості підприємств, які перебувають у прямій залежності щодо відсоткової ставки та стану економіки.

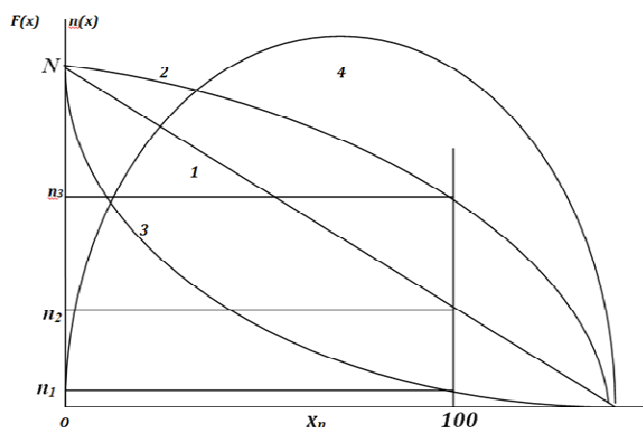


Рис. 1. Лінійна залежність між відсотковою ставкою  $x^n$ , кривою податкових надходжень  $F(x)$  та кількістю суб'єктів господарювання  $(1-x)^m$

Інакше кажучи, у стані економічного спаду кількість суб'єктів малого підприємництва за ставки єдиного податку 10% буде набагато меншою, ніж при тій самій ставці у стані економічного піднесення.

Форму кривої на рисунку можна представити у вигляді залежності:

$$n(x) = (1-x)^m, \quad (5)$$

де  $m$ , його значення  $m < 1$  відповідає «оптимістичній» кривій, а  $m > 1$ , навпаки формує сублінійну «песимістичну» криву [10, с. 304-345]. Таким чином, способом графічного аналізу, за допомогою степеневі функції пояснюється тенденція до скорочення кількості малих підприємств протягом останніх років.

Згідно статистичних даних, скорочення виникає через те, що економіка, перебуваючи у стані спаду, за підвищення податкових ставок продукує закономірне скорочення кількості господарюючих суб'єктів.

Припустимо, що ставку оподаткування можна визначити зважуючи відношення податкових надходжень з обсягом вироблених товарів та послуг – це з однієї сторони. А з іншого боку, податкову ставку можна представити у вигляді наступних змінних:  $n$  – це коефіцієнт податкової прогресії, який законодавчо закріплюється в системі оподаткування, тобто коефіцієнт який закладений у визначення бази оподаткування при обчисленні ставки кожного податку, звичайно він не є однаковим для усіх;  $m$  – коефіцієнт чутливості економіки до податкової ставки (коефіцієнт економічної активності суб'єктів господарювання, або темп їх зростання, чи так звана еластичність економіки до зміни податкової ставки (див. (5)).

$$m = \sqrt[n]{\prod m^i}, \quad i \text{ належить проміжку від } 1 \text{ до } n. \quad (6)$$

Його ми отримаємо шляхом побудови ланцюгових показників темпу зростання кількості підприємств у кожному з досліджуваних років, та, використавши середню геометричну для відносних величин ланцюгових приростів, знайдемо шукану величину коефіцієнта економічної активності.

У даній рівності відповідно  $m^i$ , це той темп, на який зростає чи зменшується кількість підприємств у кожному з досліджуваних років при рівних інтервалах часу. Ця модель характеризує поведінку суб'єктів за сукупної

податкової ставки, а отже ставку оподаткування (мова йде не про сукупну, а про ту, що стосується конкретно визначеного режиму оподаткування) можна представити у вигляді наступних співвідношень:

$$x = n/n + m, \quad (7)$$

$$x = F(x)/V(x) \quad (8)$$

де  $F(x)$  – сума податкових надходжень,  $V(x)$  – вартість товарів та послуг вироблених суб'єктами господарювання (еквівалент коштів, що знаходиться на поточному рахунку суб'єкта господарювання від реалізованих товарів та послуг, при застосуванні єдиного податку) [9, с. 70-95].

Вищезазначений коефіцієнт  $n$  визначимо на підставі статистичних даних податкових надходжень за звітні роки, а  $m$  – на основі загальної середньої геометричної ланцюгових динаміки показників кількості малих підприємств за період з 2005 по 2009 роки. Визначити коефіцієнт  $n$  допоможе рівність (7), але слід отримати попередньо податкову ставку  $x$  для окремого з періодів (визначивши її за відношенням (8) та розрахувавши середню хронологічну, користуючись формулою):

$$x_{\text{сеп}} = (x_1 + x_n / 2 + \sum x^i) / n - 1, \quad (9)$$

де  $i$  належить інтервалу від 2 до  $n-1$ .

Для подальшого графічного відображення зв'язку між кількістю суб'єктів господарювання та сумою вироблених товарів та послуг ми скористаємося методом трендового аналізу, але для цього треба математично довести це співвідношення. Користуючись рівністю (1) та (8), провівши деякі перетворення (використавши те що  $F(x) = V(x) * x^n$ , та поділивши рівність (1) з обох сторін на  $x^n$ ), отримаємо необхідну залежність:

$$V(x) = (1-x)^m, \quad (10)$$

де сума реалізованих товарів та послуг  $V(x)$  перебуває у прямій залежності до кількості господарюючих суб'єктів та податкової ставки  $(1-x)^m$  [8, с. 37-44].

Вищевикладений нами математичний аналіз, на нашу думку, можна застосовувати для оцінки будь-якого з податків, або, навіть загалом, визначити вплив сукупної податкової ставки в країні на економіку. Однак, нашим

$$X_{\text{сер}} = (x_1 + x_n / 2 + \sum x^i) / n - 1, \quad (9)$$

де  $i$  належить інтервалу від 2 до  $n-1$ .

Для подальшого графічного відображення зв'язку між кількістю суб'єктів господарювання та сумою вироблених товарів та послуг ми скористаємося методом трендового

аналізу, але для цього треба математично довести це співвідношення. Користуючись рівністю (1) та (8), провівши деякі перетворення (використавши те що  $F(x) = V(x) \cdot x^n$ , та поділивши рівність (1) з обох сторін на  $x^n$ ), отримаємо необхідну залежність:

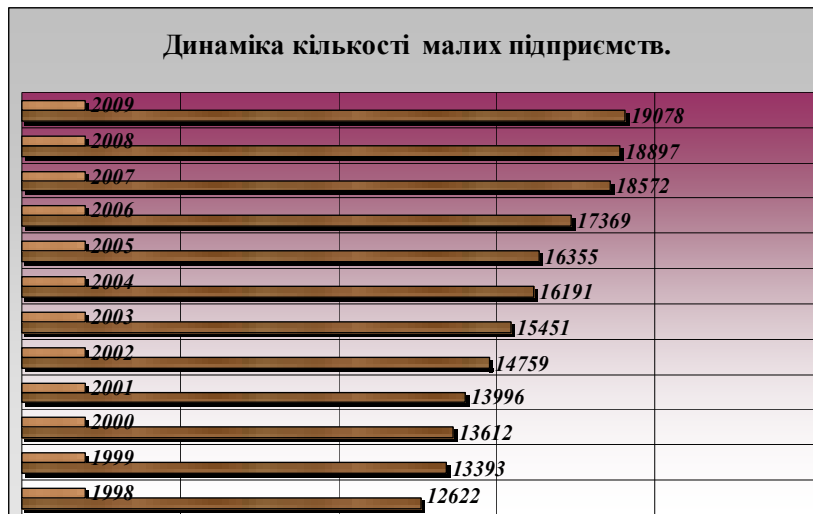


Рис. 2. Кількість малих підприємств Львівщини у динаміці, одиниць\*

\*Розроблено авторами на основі джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

На основі цих даних розрахуємо ланцюгові прирости та середню геометричну. Використовуючи рівність (6) та дані табл. 1 визначимо за допомогою математичних функцій значення шуканого параметра, після

нескладних обчислень ми отримали, що  $m = 0,031$ . Отже можна зробити висновок, що кожного року кількість підприємств зростала в середньому у 0,031 рази.

Таблиця 1. Статистика кількості малих підприємств за період 1998-2009 рр.\*

Роки проведених досліджень	Кількість малих підприємств на Львівщині, в одиницях	Ланцюговий приріст
1998	12622	-
1999	13393	0,061083822
2000	13612	0,016351826
2001	13996	0,028210403
2002	14759	0,054515576
2003	15451	0,046886645
2004	16191	0,04789334
2005	16355	0,010129084
2006	17369	0,061999389
2007	18572	0,069261328
2008	18897	0,017499462
2009	19078	0,00957824

\* Таблицю сформовано без показників діяльності банків, фермерських господарств та бюджетних установ, дані наведено із урахуванням змін відповідно до Закону №523[3], на основі джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

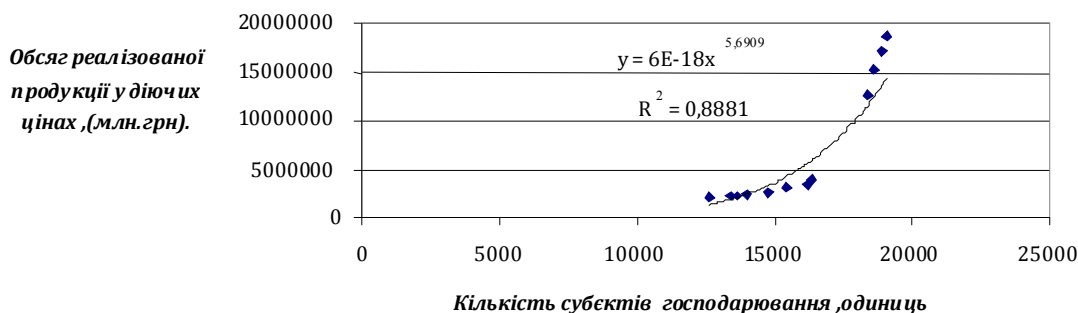
Отже параметр  $m$  знайдено. Застосувавши метод найменших квадратів та рівність (8) проведемо трендовий аналіз відповідного співвідношення.

Відповідно до даних рис. 3 бачимо поступове зростання, спочатку з більшими темпами, а після 2007 року спадаючими, на що було наголошено при аналізі статистичних показників. Ми не проводили диференціації за ставками оподаткування та брали до уваги усіх суб'єктів: і фізичних, і юридичних осіб. Наступним кроком є обчислення відсоткової ставки  $x^n$  задля визначення значення параметра  $n$ , для цього розглянемо дані у таблиці, див. (табл. 2).

На основі отриманого, використовуючи рівність (8),

розрахуємо значення  $x^n$ . Після обчислень ми отримали  $x = 0,2057$ . Отож перейдемо до розрахунку коефіцієнта податкової регресії.

Користуючись рівністю (7) ми отримаємо значення параметра  $n_{\text{сук}}$  (сукупне), що рівне 0,085. Дійсно, якщо розподілити значення пропорційно до частки кожного податку у сукупній ставці, ми отримаємо деяке  $n_i = 0,02833$ ,  $x_i = 0,06856$ , піднісши  $x_i$  до  $n_i$ , отримаємо значення шуканої усередненої ставки 0,926 ~ 9%, від якої варто відштовхуватися при здійсненні податкового планування. Цей показник є доцільним для використання лише після визначення ваги кожного податку у кошику сукупних податкових надходжень від суб'єктів спрощеної



- ◆ залежність між обсягом реалізованої продукції (млн. грн.) та кількістю суб'єктів господарювання.
- степенева залежність між обсягом реалізації (млн. грн) та кількістю суб'єктів господарювання

Рис. 3. Степенева залежність між обсягом реалізації продукції млн. грн. та кількістю суб'єктів господарювання\*  
Розроблено авторами на основі джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

Таблиця 2. Частка податкових платежів в обсязі виробленої продукції за період 1998-2009 рр.\*

Роки	Обсяг вироблених товарів робіт і послуг, млн. грн.	Податки та податкові платежі, млн. грн.	Відношення F(x)/V(x)
1998	2123000	238970	0,112562
1999	2215000	247450	0,111716
2000	2311000	255640	0,110619
2001	1530000	260770	0,170438
2002	2584000	269870	0,104439
2003	3070000	272420	0,088736
2004	3521000	294680	0,083692
2005	3990000	369680	0,092652
2006	12671000	427130	0,033709
2007	15219000	531230	0,034906
2008	17251000	541430	0,031385
2009	18769000	553410	0,029485

\* Сформовано без даних банків, фермерських господарств та бюджетних установ, наведено із урахуванням змін відповідно до Закону №523[3] та до джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

системи оподаткування.

Тобто науковці та політики не помилялися, плануючи податкові ставки для суб'єктів малого підприємництва у проекті нового Податкового кодексу[6].

На нашу думку, якщо встановити податкові ставки на рівні 12% – для суб'єктів підприємницької діяльності-юридичних осіб та 8% – для приватних підприємців, та відповідно вищі межі оподаткування для платників фіксованого податку, це було б розумним кроком у теперішній ситуації економічної нестабільності, оскільки, зважаючи на стан зовнішнього боргу, податкові надходження зараз доцільно було б збільшувати.

Теперішній проект Податкового Кодексу М. Катеринчука та Ю. Тимошенко, у якому для малого підприємництва пропонують податкові ставки на рівні 5% та 3%, замість 10% та 6%, ми вважаємо досить об'єктивними. Нагадаємо, що подібні спроби застосувати нижчі ставки оподаткування для суб'єктів спрощеного режиму (відповідно 5% – для юридичних осіб та 3% – для суб'єктів підприємницької діяльності-фізичних осіб) були ще у січні 2005 року, але вони не дали жодних позитивних результатів [3; 6]. Але, на нашу думку, такі пільги індукуватимуть зворотні процеси, адже від цього виграють не прості люди, які мріють про власний бізнес, а ті хто вмilo використовує прогалини вітчизняного законодавства та володіє багатьма фірмами «карликами», кожна з яких платить податок за ставкою 10%, замість того аби платити податок на прибуток за ставкою 25%, не говорячи вже про повний пакет звітності та нарахування

у відповідні соціальні фонди.

Також слід врахувати інфляційні коливання та політичну нестабільність, тому ми вважаємо, що доцільно не знижувати ставки, а навпаки трохи підвищити. Крім цього таке зниження повинно здійснюватись поступово, щоб не спровокувати зворотних процесів в економіці, а також не викликати ускладнень при здійсненні розрахунку та подачі звітності для господарюючих суб'єктів, скільки останнім часом цим часто спекулює більшість контролюючих органів. Сьогодні не лише ДПІ наживається на цьому (н.-д.: електронна звітність у формі 1 ДФ), а й нещодавно з 01.01.2010 р. з'явилася електронна звітність та персоналізація до Пенсійного фонду, не беремо до уваги також те, що кожного місяця до декларацій з ПДВ та податку на прибуток вносять щоразу нові зміни і доповнення та додають 1-2 сторінки нових уточнень і роз'яснень, ускладнюючи та заплутуючи цим розрахунки [1].

Отже, продовжимо наші міркування щодо моделі ефективного фіскального регулювання малого підприємництва та підтвердимо табличні дані графічно. На рис. 4 закономірному зростанню ставки оподаткування відповідає кількісне зменшення суб'єктів господарювання, що зменшуються зростаючими темпами. Відповідно зниження податкової ставки супроводжується збільшенням кількості суб'єктів господарювання спадними темпами.

Відповідно, під спадними та зростаючими темпами розуміємо похідну – приріст значення функції, відповідно



до приросту значення аргументу.

Далі перейдемо тепер до заключного аналізу базової рівності, про яку ми згадували на початку нашого дослідження. Для цього нам треба розрахувати відповідні значення, які подаємо у таблиці 3.

Відповідно нагадаємо, що знайдене значення параметра активності суб'єктів  $m = 0,33$ , а це значить, що

у середньому кількість господарюючих суб'єктів кожного року в залежності від зміни ставки оподаткування збільшується у 0,33 рази. Маючи  $m$ , а також попередньо обчислені параметри  $n$ ,  $x^n$ ,  $p$ , та користуючись даними таблиці 3, можемо на підставі рівності (3) показати ступеневу залежність між ними на (рис. 5).

Графічно рівність (3), та форма кривої на (рис. 5) ще

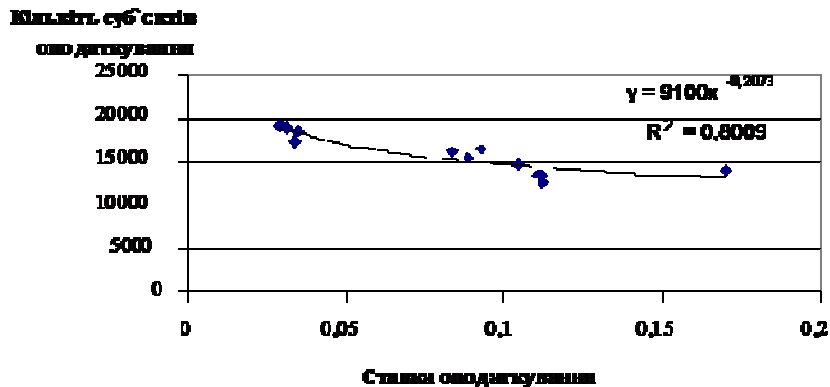


Рис. 4. Залежність між сукупною ставкою та кількістю суб'єктів оподаткування\*

\*Розроблено авторами на основі джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

раз підтверджують теорію «оптимістичних» та «песимістичних» кривих податкових надходжень Лаффера, що були запропоновані ним вперше у США ще у

1981 році [12, с. 36-39]. Зважаючи на дану залежність, можна стверджувати що вітчизняна економіка протягом останнього десятиріччя перебувала у фазі спаду, а тому

Таблиця 3. Частка податкових платежів в обсязі виробленої продукції за 1998-2009 рр.\*

Роки	Кількість господарюючих суб'єктів, одиниць	Обсяг виробленої продукції грн.	Податкові надходження малих підприємств, тис. грн.	Відношення $F(x)/V(x)$	Добуток $x^n(1-x)^m$
1998	12622	2123000	238970	0,112562	1420,76276
1999	13393	2215000	247450	0,111716	1496,2067
2000	13612	2311000	255640	0,110619	1505,74283
2001	13996	1530000	260770	0,170438	2385,44897
2002	14759	2584000	269870	0,104439	1541,41305
2003	15451	3070000	272420	0,088736	1371,06235
2004	16191	3521000	294680	0,083692	1355,05932
2005	16355	3990000	369680	0,092652	1515,31739
2006	17369	12671000	427130	0,033709	585,496091
2007	18572	15219000	531230	0,034906	648,268846
2008	18897	17251000	541430	0,031385	593,090413
2009	19078	18769000	553410	0,029485	562,520964

\*Сформовано без банків, фермерських господарств та бюджетних установ, а дані наведено із урахуванням змін відповідно до Закону №523[3] та до джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

форма кривої є увігнутою до початку осі абсцис.

Отже, запропоновані математичні методи обчислення оптимальної ставки оподаткування справдилися та все ж таки відповідають реальності. Таким чином практичні дані підтвердили їх правильність шляхом моделювання ступеневих та логарифмічних залежностей.

Варто зазначити, що сутність оптимального фіскального регулювання суб'єктів малого підприємництва, на прикладі нашого дослідження, полягає у тому, аби не лише теоретично, на підставі емпіричних показників встановити певні ставки оподаткування, а й 4 математично обґрунтувати 4 їх доцільність.

Отже, математичну модель ефективного фіскального регулювання малого підприємництва можна тлумачити як особливий перетворювач (оператор) фінансово-господарських характеристик зовнішнього щодо неї

соціально-економічного середовища.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що розвиток малого сектору економіки має вагомое економічне та соціальне значення для країн з розвинутою ринковою та перехідною економікою, до яких належить, зокрема, і Україна.

Поява в останні роки в альтернативних фіскальних технологій для суб'єктів малого бізнесу виявила багато нових можливостей, а також поставила перед науковцями та практиками багато серйозних завдань практичного спрямування.

Серед них найбільш вагомое місце посідає необхідність розробки ефективної моделі, котра б дала змогу з високим ступенем вірогідності відповісти на запитання доцільності переходу на такі спрощені схеми оподаткування як для конкретних платників – суб'єктів малого підприємництва, так і сектору малої приватної

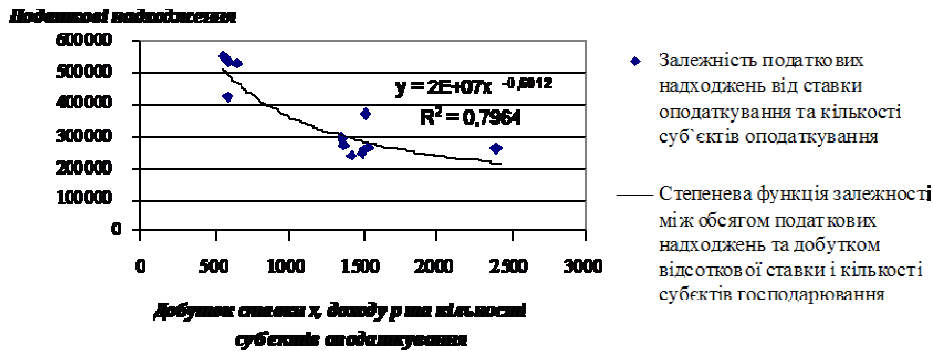


Рис. 5. Залежність між обсягом оподаткування (тис. грн.), кількістю суб'єктів господарювання, обсягом виробленої продукції та сукупною ставкою оподаткування

Розроблено авторами на основі джерела: <http://www.stat.lviv.ua/>

економіки в цілому, та дала б можливість спрогнозувати та обчислити обсяги податкових надходжень до бюджету.

Створення такої моделі дозволило б не тільки відповісти на запитання: чи дійсно спрощений режим радикально знижує податкове навантаження на малий бізнес, чи може допоможе розрахувати потенційні втрати бюджету від його широкого впровадження та визначити, наскільки повинна розширитись податкова база – фінансово-господарська діяльність малих бізнес-структур, щоб перекрити таке зменшення надходжень у державну скарбницю.

У роботі автором запропоновано метод оптимального фіскального регулювання малого підприємництва. Дані для розрахунку взято зі статистичних звітних даних підприємств малого бізнесу за період 1998-2009 рр., та на математичних методах обчислення оптимальних податкових ставок для суб'єктів малого підприємства. Графічно з допомогою трендового аналізу та математичних функцій автор доводить правильність своїх математичних суджень.

У роботі на підставі аналітичних розрахунків автор подає математичний розрахунок значення оптимальної податкової ставки та графічно відображає логарифмічну та степеневу залежність між елементами системи оподаткування.

### Список літератури

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів з підприємницької діяльності: закон України від 18.09.2008р. № 523-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: указ Президента України від 03.07.1998р. №727/98 (в редакції Указу Президента України від 28.06.1999 р. №746/99) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Про окремі питання застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва-юридичними особами: лист ДПА від 17.01.2005 р. №781/7/15-1217 / Державна податкова адміністрація України.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – Київ: Консультант, 2009.
5. Про проект Податкового кодексу України: постанова Верховної Ради України № 2827-III від 29.11.2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Проект податкового кодексу № 2215 від 21.07.2009 р., на заміну від 14.03.2008 р., за ред: М. Катеринчука, К. Ляпіної, Ю. Кармазіна, Н. Королевської, А. Матвієнко, Б. Тарасюка, М. Мартиненко, В. Стретовича.- [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

7. Проект Податкового кодексу України, розроблений робочою групою під керівництвом М. Азарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
8. Базилук, А. В. Податкова система у пошуку оптимізації [Текст] / А. В. Базилук // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 37-44.
9. Белкин, А. Р. Принятие решений: комбинаторные методы аппроксимации информации [Текст] / А. Р. Белкин, М. Ш. Левин. – М.: Наука, 1990. – 160 с.
10. Гець, В. М. Економічна кібернетика [Текст]: підручник / В. М. Гець, Ю. Г. Лисенко, В. М. Вовк. – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 506 с.
11. Демиденко, Е. З. Оптимізація і регресія [Текст] / Е. З. Демиденко. – М.: Наука, 1989. – 292 с.
12. Костіна, Н. Застосування автоматних моделей для прогнозування податкових надходжень [Текст] / Н. Костіна, Л. Тарангул, С. Сучок // Економіст. – 2002. – № 2. – С. 36-39.
13. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику [Текст] / О. І. Ястремський. – К.: Либідь, 1992. – 176 с.

### РЕЗЮМЕ

Кметь Вера, Березовская Кристина

#### Налоговое регулирование малого бизнеса в Украине

В статье разработано математический метод вычисления оптимальной ставки налогообложения для участников малого бизнеса. Метод анализа базируется на математическом моделировании с использованием степенных и логарифмических зависимостей. На основании аналитических расчетов авторами разработано математическую последовательность шагов вычисления оптимальной ставки налогообложения. С использованием отчетности малых предприятий Львовской области, разработано универсальной алгоритм определения объединенной ставки налогообложения, и произведено трендовой анализ взаимосвязи элементов системы налогообложения между собой.

### RESUME

Kmit Vira, Beresovs'ka Hrystyna

#### Regulation of taxation the small business in Ukraine

The article makes an attempt to expose the mathematic aspects of economical modes in the taxation of small business in Ukraine. The aim of research based on the statistical and cybernetic analysis the simplified taxation system with the recommendations of exposing the process of fiscal regulating. The main purpose is to calculate the optimal tax for small business, and to describe it's influence using the economical models of Laffer's curves.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2010 р.

## ЛІЗИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

*Розглянуто проблемні питання функціонування фінансового лізингу як важливого інструменту розвитку підприємств АПК. Проаналізовано законодавчу базу та механізм використання лізингу суб'єктами лізингових відносин. Показано переваги використання лізингу порівняно з банківським кредитуванням та охарактеризовано основні види лізингових компаній. Запропоновано напрямки розвитку лізингових відносин в АПК.*

**Ключові слова:** лізинг, інвестиції, фінансування, лізингові компанії, лізингоодержувач.

На сьогоднішній день розвиток ринкових відносин в нашій країні, робить неминучою зміну поглядів щодо механізмів формування та розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки. Ринок ставить підприємства аграрного сектору у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами стосовно формування та використання ресурсного потенціалу. Основні проблеми функціонування агропродовольчого ринку за сучасного стану сільськогосподарського виробництва в Україні не можна розв'язати без проведення структурної перебудови галузі, без технічного переозброєння та без створення системи комплексного управління, формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки.

Ситуація, що склалася в аграрній галузі, зумовлює необхідність пошуку нових форм фінансування інвестиційної діяльності аграрних підприємств з метою формування та розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки України, серед яких важливе місце посідає лізинг. Серед дослідників та їх останніх публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми та звернено увагу на дослідження цього фінансового інструменту, можна виділити А. Кравзюка [4, с. 30], М. Сичова, Н. Шевченко [5, с. 31], О. Ульяненко [6, с. 189]. Однак проблеми переваги та потенціал лізингу для агропромислового комплексу розкриті не повною мірою. Тому метою статті є розгляд можливостей використання лізингу як одного із провідних фінансових інструментів розвитку підприємств АПК.

За сьогоднішньої ситуації в АПК лізинг – найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати агропромислове виробництво, активізувати інвестиційний процес у країні. Загальні правові та економічні засади фінансового лізингу базуються на Законі України «Про фінансовий лізинг» від 16 грудня 1997 року N723/97- ВР (зі змінами та доповненнями).

Лізинг – це вид інвестиційної діяльності, при якому лізингодавець (лізингова компанія) купує у постачальника обладнання чи устаткування (предмет лізингу) і потім здає його в оренду за певну плату, на певний термін і на певних умовах лізингоотримувачу (клієнту) з подальшим переходом права власності лізингоотримувачу.

Процес лізингу показує, що лізинг порівняно з іншими методами фінансування інвестицій характеризується багатьма перевагами для всіх учасників лізингової угоди. Переваги його застосування для лізингоотримувача

полягають у наступному:

- процедура оформлення лізингової угоди є простішою, ніж кредиту;
- відсутня необхідність пошуку застави;
- відсутня необхідність у стопроцентній оплаті об'єкта лізингу одразу;
- перевищення величини лізингових платежів над купівельною ціною обладнання є необтяжливою для лізингоотримувача, тому що вони сплачуються протягом всього терміну дії лізингової угоди;
- фінансування здійснюється протягом всього строку використання активу. При покупці активу з використанням позикових коштів строк погашення позики є меншим за строк його експлуатації;
- умови лізингових контрактів можуть бути досить гнучкими;
- лізинг сприяє підвищенню мобільності інвестиційного і фінансового планування;
- тимчасово вільні фінансові ресурси лізингоотримувача можна використати на інші цілі і тим самим розширити виробничі потужності;
- об'єкт лізингу не підлягає інфляційному впливу.

Звернемо увагу, що згідно з п. 1 ст. 1 Закону України про фінансовий лізинг (далі – «Закон») фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають з договору фінансового лізингу. Договір фінансового лізингу відрізняється від інших орендно-правових договорів тим, що:

- за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі);
- у лізинговій операції можуть брати участь більше двох осіб: лізингодавець, лізингоодержувач і постачальник, який не є стороною договору лізингу;
- предмет фінансового лізингу надається не тільки у користування, але й у володіння.

Відповідно до п. 1 ст. 2 Закону відносини, що виникають у зв'язку з договором фінансового лізингу, регулюються положеннями Цивільного кодексу України.

Після закінчення строку фінансового лізингу право власності на предмет лізингу не переходить до лізингоодержувача. Останній у будь-якому випадку зобов'язаний повернути предмет лізингу лізингодавцю (пп. 7 п. 2 ст. 11 Закону). Якщо ж лізингоодержувач бажає

набути право власності на предмет лізингу, то згідно з п. 2 ст. 8 цього Закону він може здобути таке право з моменту сплати ним визначеної договором купівлі-продажу ціни.

Господарським кодексом України регламентовано обов'язковість сплати лізингових платежів за договором фінансового лізингу (п. 1 ст. 292). Закон (п. 2 ст. 16) визначено перелік сум, які можуть бути включені в лізинговий платіж:

- сума, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу;
- платіж як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно;
- компенсація відсотків за кредитом;
- інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу.

Використання лізингового механізму в агропромисловому, так як і в будь-якому іншому секторі економіки, створює ряд суттєвих переваг безпосередньо для лізингової компанії:

- зменшення ступеня ризику, оскільки лізингова компанія є власником активу до повної сплати лізингових платежів лізингоотримувачем;
- можливість прибуткового вкладення тимчасово вільних коштів;
- комісійна вигода, яку отримує лізингова компанія при організації та проведенні лізингової угоди;
- фінансові ресурси лізингу спрямовуються безпосередньо на придбання матеріальних активів тим самим, усуваючи можливість нецільового використання кредитних ресурсів;
- інвестиції у виробниче обладнання через лізинг гарантує генерування доходу, що покриває лізингове зобов'язання.

В цілому, використання лізингу відзначається і позитивними наслідками для країни, в якій здійснюються лізингові операції:

- розширення кола потенційних інвесторів, оскільки в лізинговій угоді беруть участь щонайменше три сторони – продавець-виробник, покупець (лізингова компанія) і користувач лізингового активу (лізингоотримувач). Також учасниками лізингової операції можуть бути банки, страхові компанії та інші інституціональні інвестори;
- розподіл ризиків лізингового проекту між всіма учасниками угоди;
- в умовах становлення ринкової економіки та дефіциту фінансових ресурсів ставка позичкового відсотку не може бути низькою, тому використання лізингу стає більш прийнятним;
- лізинг переорієнтовує кредитну діяльність на потреби виробництва і дозволяє здійснювати виробничі інвестиції в умовах високих темпів науково-технічного прогресу, а також при високій ставці позичкового капіталу.

Враховуючи вищенаведені переваги, лізинг має і певні недоліки, а саме:

- лізингові платежі за фінансовим лізингом сплачуються протягом всього терміну дії договору, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове обладнання морально застарілим;
- підвищується складність організації через велику кількість учасників;
- при міжнародному мультивалютному фінансовому лізингу зростає ступінь валютного ризику, який переходить від одного до іншого учасника лізингових відносин.

Слід зазначити, що лізинг розвивається в багатьох

напрямах. На сьогоднішній день склалося кілька типів лізингових компаній, що займають визначну нішу на ринку лізингових послуг і мають свою специфіку діяльності. Усі вони можуть бути розділені на дві групи: компанії комерційного лізингу і компанії державного лізингу.

До першої групи можна віднести наступні компанії комерційного лізингу:

1. Лізингові компанії, створювані банками і використовувані, по-перше, як інструмент розміщення своїх активів і, по-друге, для надання послуг структурам-клієнтам банків.
2. Лізингові компанії, що належать підприємствам, які виробляють машини й устаткування. Вони є дочірними структурами, і головна їхня задача – забезпечити реалізацію цієї продукції.
3. Регіональні лізингові компанії, що створюються для реалізації місцевих інвестиційних програм.
4. Лізингові компанії, утворені великим фінансово-промисловими групами.

До другої групи належать лізингові структури, утворені за участю держави. Провідну роль серед яких відіграє Національна акціонера компанія «Укראгролізинг». Через цю велику державну агропромислову лізингову компанію держава здійснює підтримку АПК. Тут інвестиційний механізм лізингу використовується як дієвий важіль у справі технічного переозброєння й оснащення сільського господарства сучасними машинами, знаряддями і механізмами.

Забезпечення сільськогосподарських товаровиробників (лізингоодержувачі) технікою вітчизняного виробництва на умовах фінансового лізингу за рахунок коштів державного бюджету здійснюється на підставі договорів фінансового лізингу, укладених між відповідними компаніями і лізингоодержувачами.

В умовах кризи, коли зупинилися практично усі інші програми підтримки аграрного сектору, зокрема пільгове фінансування та кредитування банками, державний лізинг залишається єдиним шансом придбати нову техніку. Особливо коли це стосується малих та середніх сільських господарств.

Головними причинами обмеженого використання лізингу є недосконалість законодавства, а також механізмів оподаткування, кредитування, амортизації та страхування, монопольне становище лізингодавців на ринку лізингових послуг, слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їх неспроможність своєчасно та в повному обсязі сплачувати лізингові платежі, висока вартість лізингових угод, яка пропонується рядом лізингових компаній та інші.

З метою активізації розвитку лізингу як в агропромисловому комплексі, так і в країні в цілому, доцільно провести комплекс заходів, які передбачатимуть:

- урізноманітнення джерел фінансування лізингу, поряд з державним нарощення обсягу приватного капіталу;
- удосконалення системи оподаткування, кредитування, амортизації;
- надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування;
- організацію при обласних лізингових центрах відділів з формування бази даних про попит та пропозицію на обладнання й устаткування;
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг та ін.

Завдяки цим впровадженням лізинг стане гнучким економічним важелем здатним залучити інвестиції,

---

сприяти підйому вітчизняного агропромислового виробництва, залучити капітал в агропромисловий комплекс економіки країни, забезпечити реальну підтримку агропромисловим підприємствам.

### **Список літератури**

1. *Господарський Кодекс України [Текст] : від 16.01.2003 р. № 436-IV.*
2. *Цивільний Кодекс України [Текст] : від 16.01.2003 р. № 435-IV.*
3. *Про фінансовий лізинг [Текст] : закон України від 11.12.03 р. № 1381-IV.*
4. *Кравзюк, А. Оперативний та фінансовий лізинг: відмінності в оподаткуванні ПДВ [Текст] / А. Кравзюк // Вісник податкової служби України. – 2010. – №1/2. – С. 30-31.*
5. *Сичова, М. О. Оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України через механізм фінансового лізингу [Текст] / М. О. Сичова, Н. О. Шевченко // Економіка АПК. – 2009. – №11. – С. 31-33.*
6. *Ульяненко, О. В. Актуальні проблеми лізингу як фінансового механізму формування та розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки [Текст] / О. В. Ульяненко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №4. – С.189-194.*
7. *Дадашев, Б. А. Удосконалення фінансово-кредитного обслуговування сільського господарства [Текст] / Б. А. Дадашев // Економіка АПК. – 2003. – №11. – С. 70.*
8. *Дем'яненко М. Я., Лайко П. А., Жук В. М. Фінансування і кредитування сільськогосподарських підприємств [Текст], К.: Урожай, 1995. – 208 с.*
9. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroleasing.com.ua>.*
10. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrleasing.com.ua>.*
11. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investing.org.ua/lizing\\_ukrper](http://www.investing.org.ua/lizing_ukrper).*
12. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Коваль Василь**

#### **Лизинг как финансовый инструмент развития предприятий АПК**

Рассмотрены проблемные вопросы функционирования финансового лизинга как важного инструмента развития предприятий АПК. Проанализирована законодательная база и механизм использования лизинга субъектами лизинговых отношений. Показаны преимущества использования лизинга сравнительно с банковским кредитованием и охарактеризованы основные виды лизинговых компаний. Предложены направления развития лизинговых отношений в АПК.

### **RESUME**

**Koval' Vasyl**

#### **Leasing as a financial instrument for development of enterprises of AIC**

The problem questions of functioning of the financial leasing are considered as an important instrument of development of enterprises of AIC. A legislative base and mechanism of the use of leasing is analysed by the subjects of leasings relations. Advantages of the use of leasing are rotined comparatively with the bank crediting and the basic types of leasings companies are described. Directions of development of leasings relations are offered in AIC.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**ПРАКТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ**

У статті представлено аналіз сучасних практик ціноутворення, які використовуються підприємствами в їх повсякденній бізнес-діяльності. Здійснено класифікацію методів ціноутворення залежно від розуміння поняття «ціни» та її складових. Вказано на недоліки витратних методів ціноутворення та складності ціннісного ціноутворення. Подано коротку характеристику цінових в'язок, як одного із найбільш поширених методів диференційного ціноутворення.

**Ключові слова:** ціноутворення, ціна, диференціація, цінове в'язання.

У процесі свого розвитку підприємства використовують різні методи для стимулювання зростання власного бізнесу. Одним із найшвидших механізмів регулювання такого зростання можна вважати цінову політику підприємства. Проте поширеною є практика, коли підприємець починає власний бізнес, не розуміючи сутності ціноутворення; він формує ціну на товари на базі виробничих витрат підприємства, при цьому прибуток встановлюється як націнка до витрат. У процесі розвитку підприємства розвивається його політика формування ціни: від ціноутворення, що базується на диференціації витрат (activity based pricing – ABP) до застосування особливих цінових практик таких, як – престижне, психологічне та інші види ціноутворення. Кожна із них надає додаткові можливості підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Таким чином, ціноутворення не може розглядатися як окремий елемент діяльності підприємства. Воно має поєднувати у собі операційні, маркетингові аспекти поточної діяльності підприємства, а також стратегічні напрямки та тенденції розвитку всього ринку.

В економічній літературі поняття ціноутворення та його методів досліджується дуже детально. В Україні трактуванням поняття ціни товару займаються Ф. Гальчинський, П. Єщенко, В. Корнєєв, Ю. Палкін, Л. Чорна, Л. Шкварчук та ін. В основному, ціноутворення розглядається з двох основних аспектів: маркетингової та операційної діяльності підприємства. Проте у світі протягом останніх років все більшого поширення набуває комплексне розуміння ціни та ціноутворення, яке враховує стратегічні напрямки діяльності підприємства та його позиціонування на ринку. Для позначення комплексного підходу ми будемо використовувати термін – стратегічне ціноутворення. Особливий вклад у розвиток

цієї концепції зробили Р. Бейкер, Дж. Дейлі, С. Майєрс, К. Монро, та інші.

У цій роботі ми здійснимо аналітичний огляд основних концепцій ціноутворення, які застосовують підприємства у своїй бізнес-діяльності, представимо їх класифікацію залежно від розуміння поняття ціни та її складових, а також виділимо основні аспекти ціноутворення, які необхідно враховувати при формуванні ціни на товар.

Відповідно до сучасної теорії попиту і пропозиції, яка відображає найбільш комплексне розуміння ціни, виділяють дві складових ціни:

- ціна як усвідомлювана грошова пожертва – показник витрат, які здійснює покупець щоб придбати товар;
- ціна як усвідомлювана (очікувана) корисність товару – показник тих переваг і корисності, яку покупець отримує в результаті придбання товару [7].

На основі порівняння ваги цих двох компонентів у споживача формується уявлення про цінність товару та приймається рішення про купівлю. Відповідно до такого поділу ціни, розрізняють два найбільш загальних підходи до розуміння процесу ціноутворення:

- орієнтація на витрати;
- орієнтація на корисність товару для споживача.

Ми детально розглянемо сутність витратного ціноутворення та ціноутворення на основі оцінки корисності товару споживачем, основну увагу зосередивши на останньому.

Більшість підприємств трактують процес ціноутворення у контексті витрат. При цьому, формування ціни відбувається у наступній послідовності:

Проте, Р. Бейкер зазначає, що витратні методи ціноутворення базуються на величині та видах витрат, що

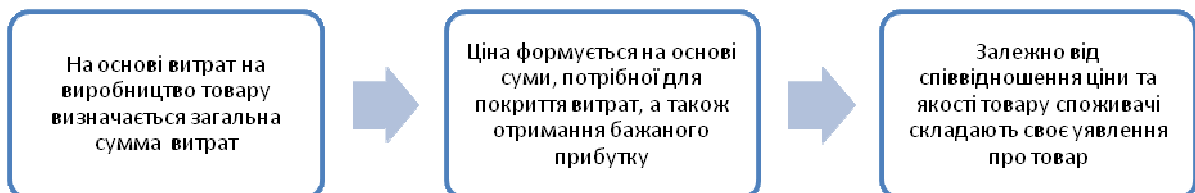


Рис. 1. Етапи витратного методу ціноутворення

здійснюються продавцем при виробництві товару, тому визначення ціни і корисності товару для покупців на їх основі є не зовсім коректним.

Суть витратних методів полягає у додаванні до виробничих витрат очікуваного проценту прибутковості

товару [19]. Перевагою таких методів є точність і швидкість об'єктивних оцінок рівня витрат підприємства. Прикладами витратних методів ціноутворення, що широко використовуються у сучасній практиці підприємницької діяльності, є:

1. Витрати плюс – суть даного методу ціноутворення полягає у тому, що до величини витрат додається певна наперед визначена маржа [1]. Як правило, використання даного методу характерне для висококонкурентного ринку, при цьому підприємство не має жодних переваг порівняно з конкурентами. Особливим випадком методу «витрати-плюс» є метод мінімальних витрат, при якому ціна встановлюється на мінімально можливому для підприємства рівні, (лише щоб забезпечити покриття витрат). Однак, така стратегія ціноутворення ринку не є оптимальною і, зазвичай використовується у випадку цінової війни чи для завоювання більшої частки ринку [3].

Хоча вважається, що на основі методу «витрати-плюс» неможливо побудувати ефективну політику ціноутворення підприємства, проте концептуально даний метод може характеризувати діяльність підприємства у довгостроковому періоді. Підґрунтям для цього є твердження, що у довгостроковому періоді всі види витрат є змінними, а крива середніх витрат є згладженою [16].

З іншої точки зору, визначення можливості використання на практиці методу ціноутворення «витрати-плюс» є виправданим оскільки рішення про націнку приймається на основі аналізу ринкового попиту в конкурентному середовищі. За таких умов націнка коригується залежно від можливостей ринку і є ефективним методом ціноутворення.

2. Аналіз точки безбитковості для забезпечення отримання планового прибутку підприємства. Точка безбитковості виникає у випадку, коли доходи від продажів покривають тільки витрати підприємства (прибуток дорівнює нулю). Основним показником, який дозволяє здійснити такий аналіз, є коефіцієнт покриття фіксованих витрат ( $K_{\text{покриття}}$ ), який відображає частку обсягів продажів, що необхідна для покриття фіксованих витрат і прибутків після вирахування змінних витрат:

$$K_{\text{покриття}} = \frac{P - VC}{P} \quad (1)$$

де  $P$  – реалізаційна ціна товару;

$VC$  – змінні витрати.

Для фірм, які виготовляють велику кількість товарів, основним є бажання максимізувати вклад у доходи

кожного окремого товару [7]. Для таких підприємств коефіцієнт покриття має бути зваженими на їх частку у загальному грошовому обсязі для цілої лінії товарів. Якщо підприємство характеризується наявністю значних відмінностей між коефіцієнтами покриття для різних товарів, перегляд їх частки у загальній структурі обсягів продажів може бути більш ефективним для підприємства, ніж, припустимо, підвищення ціни на товар [7]. Наприклад, виробляючи товари, що мають вищий коефіцієнт покриття, підприємство має можливість підвищити свою прибуткову позицію.

3. Метод надбавки. Суть його полягає у тому, що ціна закупівлі товарів (сировини) дисконтується на визначений коефіцієнт прибутковості продажів (співвідношення очікуваних прибутків від продажів до середніх витрат на їх виробництво). Даний метод часто використовується підприємствами-посередниками у процесі торгівлі.

4. Метод приросту та аналізу витрат, суть якого полягає у аналізі величини приросту сукупного доходу і витрат, що виникли в результаті прийняття рішення і сприяли підвищенню доходу. Однак, при використанні даного методу необхідно чітко розділяти витрати та доходи, що змінюються із прийняттям певного рішення [16].

Проте, згідно з К. Монро, ціноутворення не має бути частиною програми повернення витрат, але воно має розглядатися як частина програми генерування доходів. Це твердження відображає основну ідею другого загального підходу до розуміння процесу ціноутворення – орієнтованого на корисність товару для споживача. Сутність його полягає у тому, що у процесі купівлі товару, покупець не звертає значної уваги на витрати підприємства, тому вони мають враховуватися як коригуючий чинник при прийнятті рішення щодо ціни.

Оскільки для встановлення ефективної ціни і формування значного прибутку підприємства, витрати є корисним інструментом для аналізу і прийняття рішень, Р. Бейкер пропонує розглядати процес ціноутворення як такий, що має орієнтуватися не безпосередньо на споживчу корисність товару, а на її представлення споживачам порівняно з іншими товарами:

Формування ціни на основі визначення корисності

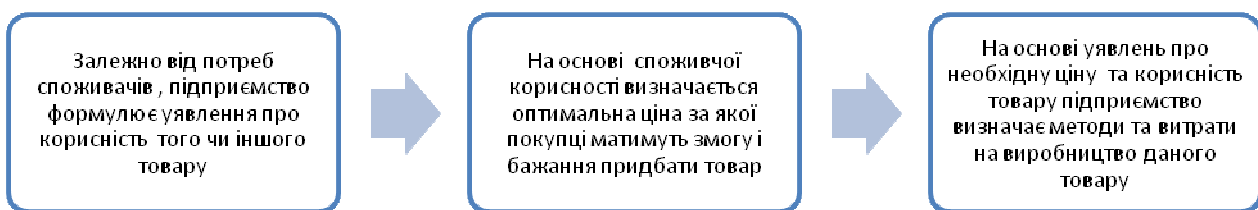


Рис. 2. Етапи вартісного методу ціноутворення

товару є порівняно більш складним методом ціноутворення. Його базовими елементами є визначення чутливості споживачів до змін якості товару та визначення основних стимулів споживача до купівлі: «Споживачі не є чутливими до ціни, вони є свідомими до якості» [2, с. 9]. Даний підхід є більш комплексним, адже в ньому не виключається вплив витрат при встановленні ціни на товар, витрати тут виконують інформативну та коригуючу роль.

$$\text{Корисність від придбання товару} = \frac{\text{Споживачі вигоди (ціна товару)}}{\text{Усвідомлена сукупна пожертва}} \quad (2)$$

Прикладом ціноутворення на основі корисності товару для споживача може бути ціноутворення машин Rolls-Royce. При цьому, основною потребою, що

задовольняється шляхом використання машин, є підкреслення високого статусу їх власників.

Цінність товару для споживача створюється лише у тому випадку, коли збігаються вигоди, що надає товар, з вигодами, які хоче отримати покупець. Основними елементами аналізу корисності товару є:

- пожертва – те, чим здатен пожертвувати покупець для отримання товару (можуть враховуватися також додаткові витрати на отримання (купівлю) товару та на його обслуговування);
- корисність – усвідомлювана цінність бренду, компанії, магазину де реалізується товар. Вона сприяє підвищенню споживчої вигоди від придбання товару. Для того, щоб товар сприймався як такий, що

приносить вигоду, він має (1) вирішувати певну проблему, (2) виконувати певні функції, (3) забезпечувати певне задоволення;

- усвідомлювана вартість транзакції – вигоди, що отримують споживачі від прийняття рішення про купівлю товару.

Одним із найбільш яскравих методів ціноутворення на основі корисності є формування ціни на базі класифікації та розподілу видів і активності діяльності підприємства – Activity-Based Pricing (ABP). Сутність даного методу полягає у використанні інформації про структуру та розподіл витрат і обсягів продажів у певній продажній ситуації [4]. При цьому, основною метою аналізу ринку є дослідження покупців, їх потреб, смаків та можливостей. Оскільки споживачі розглядаються як основне джерело прибутків, тому задоволення їх потреб є одним із найважливіших напрямків діяльності підприємства.

Додатковою характерною рисою концепції ціноутворення на основі видів діяльності підприємства (ABP – Activity Based Pricing) є те, що поряд з аналізом споживчого попиту здійснюється детальний аналіз витрат підприємства, їх структури та динаміки зміни. При цьому, визначення витрат для аналізу має бути чітким і скрупульозним. Основну увагу необхідно звернути на витрати, які можна контролювати і які додають товару корисності. Необхідно враховувати також той факт, що різні види бухгалтерського визначення витрат будуть викривляти тренд ціна-витрати (інфляція також маскує і створює реальні ефекти виробництва чи маркетингових удосконалень), тому витрати необхідно дефлювати на прийнятний економічний коефіцієнт.

Залежно від діяльності підприємства витрати поділяються на:

- змінні витрати – витрати, які змінюються відповідно до змін рівнів активності підприємства (такі витрати є чітко ототожнювані з певними товарами). Прикладом таких витрат є витрати на виробничу сировину.
- змішані (умовно постійні) витрати – витрати, що залежать від рівня активності підприємства, проте не дорівнюють нулю при нульовому рівні активності. Прикладом можуть бути витрати на освітлення виробничих цехів.
- постійні витрати – витрати, що виникають у зв'язку з реєстрацією діяльності підприємства. Прикладом таких витрат є адміністративні витрати.

Підприємство у процесі його діяльності намагається забезпечити повне покриття постійних витрат, однак така політика не завжди себе виправдовує, адже у зв'язку з невідповідністю ціни товару ринковим умовам, товар може бути повністю вилучений з активного асортименту.

Додатковим інструментом, який дозволяє пояснити зв'язки між ціною, обсягами виробництва та часткою ринку, є побудова кривої досвіду.

Крива досвіду пов'язує витрати, ціну, обсяги продажів та прибутки у часі, при цьому створюючи знаряддя для оцінки альтернативної ціни та маркетингової стратегії [7]. Вона вказує, наскільки зменшуються витрати кожного разу, як подвоюється нагромаджений досвід. Варто зазначити, що мова йде не про подвоєння обсягів продажів протягом певного часу, але про акумулювання (накопичення) досвіду обсягів продажів. Крива досвіду може бути визначена, якщо відомі сукупні змінні витрати необхідні для виробництва першої одиниці товару та визначено процент вдосконалення через досвід:

$$TC_x = KX^{1-\delta} \text{ або } AC_x = KX^{-\delta} \quad (3)$$

де  $TC_x$  ( $AC_x$ ) – акумульовані сукупні (середні) змінні витрати

$X$  – кількість одиниць товару

$K$  – оцінка витрат для виробництва першої одиниці товару

$b$  – спадний параметр вдосконалень ( $0 < b < 1$ )

$K$ . Монро виділяє три основних типи кривих досвіду:

- крива досвіду витрат підприємства – демонструє зміни у обсягах витрат підприємства, відповідно до змін накопиченого обсягу продажів;
- крива досвіду витрат конкурентних підприємств – подає поточні витрати основних конкурентів, відповідно до їх накопиченого досвіду. Важливо зазначити, що не можна зіставляти криві досвіду підприємств, одне з яких тільки-но увійшло на ринок, та іншого яке вже тривалий час функціонує;
- крива досвіду цін та витрат галузі загалом – середні витрати в галузі та реальні ціни продажу.

Аналіз кривої досвіду сам по собі не є інструментом аналізу для побудови стратегії ціноутворення, проте поряд з іншими інструментами (аналіз попиту та витрат підприємства) дозволяє скоригувати оптимальну стратегію дій.

Окремо слід виділити метод мультипродуктивного (асортиментного) ціноутворення, яке базується на припущенні про пов'язаність попиту і/або витрат на товари, що виготовляються одним підприємством. Виділяють чотири види пов'язаних товарів: (1) взаємодоповнювачі, (2) взаємозамінники, (3) ті, що виготовляються одночасно та (4) такі, що конкурують за ресурси. Загалом мультипродуктивне ціноутворення здійснюється за принципом рівності граничних витрат та граничних доходів, однак воно додатково коригується на взаємозв'язки між товарами.

З-поміж практик ціноутворення, побудованих на основі визначення споживчої корисності товару слід виокремити короткострокові тактично обґрунтовані практики, спрямовані на миттєве реагування на зміну ринкового середовища:

- “зняття вершків” (*skimming pricing*) – виникає у випадку, коли підприємство постачає на ринок унікальні товари. При цьому воно не застраховане від входу на ринок конкурентів. За даних умов, висока ціна на товари дозволяє досягнути максимального позитивного ефекту від первинних продажів.
- хижацький вхід на ринок (*penetration pricing*) – для завоювання значної ринкової частки підприємство встановлює найнижчі на ринку ціни на товари.
- престижне ціноутворення (*prestigious pricing*) – полягає у використанні ефекту від позиціонування товару як такого, що задовольняє не лише матеріальні вигоди від використання товару (наприклад використання товару як методу підкреслення статусу власника).
- психологічне ціноутворення (*psychological pricing*) – характеризується тим, що товар є нееластичним на певному ціновому проміжку, проте при зростанні або зменшенні ціни він стає еластичним. У даному випадку крива попиту має ступінчастий характер.

Як бачимо, залежно від характеристик ринку, на якому функціонує підприємство, ціна та стратегічні цілі її встановлення на певному рівні можуть значно відрізнятись. Проте загальним правилом характерним для будь-якого підприємства, що хоче максимізувати свої прибутки є підтримання обсягів продажів на такому рівні, при якому граничний дохід ( $MR$ ), отриманий від випуску додаткової одиниці продукції, дорівнює граничним витратам ( $MC$ ) на виробництво цієї додаткової одиниці товару [16]:

$$MR = MC \quad (4)$$

Підприємство, що працює в умовах досконалої



конкуренції, не має можливості впливати на ціну, навіть незважаючи на те, що основним важелем конкуренції є ціновий критерій. Тому, єдиним шляхом максимізації прибутків є встановлення ціни на мінімально можливому рівні:

$$P = MC \quad (5)$$

де  $P$  – роздрібна ціна товару.

При цьому, у довгостроковій перспективі підприємство буде отримувати нормальний прибуток, що відповідатиме величині альтернативного прибутку, отриманого з інших сфер діяльності.

Іншим є підхід до формування ціни у підприємств, що мають монополістичне становище на ринку і характеризуються здатністю встановлювати ціни на власні товари на будь-якому рівні. Основною ціллю при ціноутворенні таких підприємств є максимізація прибутків.

Особливістю ціноутворення монополістичної конкуренції та олігополії є те, що завдяки диференціації товарів ціни можуть значно відрізнятися серед конкурентів. При цьому, основною ціллю ціноутворення є стратегічне спрямування на недопущення входу на ринок нових конкурентів [16]. Для даних типів ринку характерним є використання диференційованого ціноутворення, основною характеристикою якого є встановлення максимальної ціни, що згоден заплатити споживач за товар. Розрізняють три ступені

диференціації:

- коли продавець може визначити, яку ціну здатен заплатити окремий покупець (при цьому крива попиту перетворюється на криву граничних доходів споживачів).
- продавець встановлює максимально високу ціну на сукупність товарів (блок послуг) для окремих споживачів, при цьому знижуючи ціну із зростанням рівня споживання.
- підприємство-продавець розподіляє ринок на сегменти та впроваджує відмінні методи для стимулювання їх попиту [16].

Яскравим прикладом застосування диференційного ціноутворення є встановлення системи цін на товари (послуги), що швидко втрачають свою вартість (подорожі, культурні події тощо).

Згідно з П. Кітом та Ф. Янгом, проблему ціни та обсягів виробництва за умов цінової диференціації третього ступеня можна вирішити за допомогою математичних розрахунків. Припустимо, на ринку існують два підприємства А і В. Для порівняння рівнів їх прибутковості було зроблено математичні розрахунки, подані у таблиці 1 [16].

Як видно з таблиці 1, прибутки підприємств, що намагаються диференціювати власну продукцію від конкурентної, є вищими, порівняно із тими, що

Таблиця 1. Порівняння результатів діяльності підприємств в умовах диференційованого та недиференційованого ринків

Диференційований ринок	Ринок з однорідною ціною
Криві попиту для підприємств: $Q_A = a_A - b_A P_A$ та $Q_B = a_B - b_B P_B$ Перетворені: $P_A = (a_A - Q_A) / b_A$ та $P_B = (a_B - Q_B) / b_B$	Сукупна крива попиту: $Q = a_A + a_B - P (b_A + b_B)$ Перетворена: $P_A = (a_A + a_B - Q) / (b_A + b_B)$
Сукупний дохід: $TR_A = (a_A Q_A - Q_A^2) / b_A$ та $TR_B = (a_B Q_B - Q_B^2) / b_B$	Сукупний дохід: $TR = (a_A Q + a_B Q - Q^2) / (b_A + b_B)$
Граничний дохід: $MR_A = (a_A - 2Q_A) / b_A$ та $MR_B = (a_B - 2Q_B) / b_B$	Граничний дохід: $MR = (a_A + a_B - 2Q) / (b_A + b_B)$
Згідно з правилом $MR=MC$ $Q_A = (a_A - MC b_A) / 2$ та $Q_B = (a_B - MC b_B) / 2$	Згідно з правилом $MR=MC$ $Q = [a_A + a_B - MC(b_A + b_B)] / 2$
Хоча загальна обсяг продажів за умови різних ринків буде однаковим: $Q = [a_A + a_B - MC(b_A + b_B)] / 2$ , Проте, рівень прибутків буде відрізнятися	
Прибутки $Pr = (P_A - MC) * Q_A + (P_B - MC) * Q_B = (P_A + P_B) * Q - MC * Q$	Прибутки $Pr = (P - MC) * Q = P * Q - MC * Q$

виготовляють і реалізують повністю однорідну продукцію. Таким чином, постає питання: Як можна диференціюватися від конкурента, виготовляючи подібну за функціональністю та ціною продукцію?

Одним із основних методів диференційованого ціноутворення є формування товарних та цінових в'язок. В'язання – це стратегія сегментування ринку, що базується на основі категоризації споживачів за їх смаками (преференціями) та можливостями придбання товару. [7]. Товари, що підлягають в'язанню, мають бути функціонально пов'язаними один з одним і мати еквівалентну якість, при чому особливою умовою цього стратегічного процесу є висока цінова еластичність хоча б одного із товарів у в'язці. Розрізняють наступні види цінових в'язок:

1. Чисте в'язання – суть його полягає у тому, що покупці можуть отримати певні товари лише у в'язках і не мають доступу до таких товарів через їх індивідуальний

продаж.

2. Змішане в'язання – споживачі можуть придбати товар як індивідуально, так і у в'язках. Виділяють чотири види змішаного в'язання:

- змішане-лідуюче в'язання – ціна одного товару знижується, якщо інший купується за повною ціною.
- змішане-об'єднане в'язання – ціна встановлюється для об'єднаної групи товарів.
- супутні продажі – покупці купують головний продукт, а потім супутні (доповнювальні) товари до нього.
- додаткове в'язання – придбання одного товару в певних межах, дає можливість отримати знижку на придбання іншого товару.

У роботі розглядаються різні види практик ціноутворення, що використовуються підприємствами в їх бізнес-діяльності. Зокрема, увагу зосереджено на недоліках та перевагах певних тактик ціноутворення та основних факторах, які потрібно враховувати при

встановленні ціни на певний товар.

Таким чином, на основі дослідження необхідно виділити два базових підходи до визначення цін:

1. Ціноутворення на основі корисності товару для споживачів; при цьому, особливим фактором отримання вищих прибутків для підприємства є можливість власної диференціації (диференційоване ціноутворення) та підкреслення особливостей товару (наприклад, престижне ціноутворення).

2. Ціноутворення на основі витрат виробництва не є ефективним, оскільки воно використовується незалежно від виявленої корисності товару. Витрати мають сприйматися підприємством не як базовий, але як коригуючий елемент формування ціни на товар.

### Список літератури

1. Abraham, M. Define and price for your market starting at end market values! Sticky-marketing.net: popular science articles [Electronic resource] / M. Abraham. – 2001. – Retrieved from: <http://www.sticky-marketing.net/articles/pricing-for-channels.htm>.
2. Baker, R. J. Pricing on purpose. Creating and capturing value [Text] / Ronald J. Baker. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2006. – 369 p.
3. Bean, M. Anatomy of a Price War. Hewlett-Packard / Compaq vs. Dell. Business: articles [Text] / M. Bean. – 2001. – Retrieved from [http://www.nidambe11.net/business/price\\_strategy\\_simulator.htm](http://www.nidambe11.net/business/price_strategy_simulator.htm).
4. Daly, J. L. Pricing for profitability. Activity-based pricing for competitive advantage [Text] / J. L. Daly. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2002. – 268 p.
5. Marn, M. V. The price advantage [Text] / Michael V. Marn, Eric V. Roegner, Graig C. Zavada. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2004 – 282 p.
6. Maxwell, S. The price is wrong. Understanding what makes a price seem like fare and the true cost of unfair pricing [Text] / Sarah Maxwell – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2007. – 235 p.
7. Monroe, K. B. Pricing: Making profitable decision [Text] / K. B. Monroe. – Third edition. – USA: McGraw-Hill, 2002. – 688 p.
8. Smit, H. Strategic investment: real options and games [Text] / H. Smit, L. Trigeorgis. – Princeton : Princeton University Press, 2004. – 643 p.
9. Tellis, G. J. Do Consumers Ever Learn? Analysis of Segment Behavior in Experimental Markets [Electronic resource] / G. Tellis, J. Prabhu // Journal of Behavioral Decision Making. – Vol. 13. – 2000. – Retrieved from: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=905542](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=905542).
10. Thanassoulis, J. Bundling, Discounts Across Product Lines and Volume Discounts In Competitive Markets: A Prisoners' Dilemma? [Electronic resource] : recent working papers. / J. Thanassoulis. – Oxford : Oxford University Press, 2004. – Retrieved from: <http://www.economics.ox.ac.uk/index.php/staff/thanassoulis/>.
11. Tirole, J. The Theory of Industrial Organizations [Text] / J. Tirole : Seventh edition. – Cambridge : The MIT Press, 1994. – 467 p.
12. Авдашева, С. Б. Теорія організації галузевих ринків [Текст] : підручник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Издательство Магистр, 1998. – 320 с.
13. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] / Р. Брейли, С. Майерс – М. : Олимп-Бизнес, 1997. – 686 с.
14. Ван Хорн, Дж., Основы финансового менеджмента [Текст] / Дж. Ван Хорн, Дж. Вахович. – М. : Вильямс, 2000. – 800 с.
15. Веріан, Г. Мікроекономіка: проміжний рівень. Сучасний підхід [Текст] / Гел Веріан ; пер. з англійської С. Слухая. – К. : Лібра, 2006. – 632 с.
16. Кит, П. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя [Текст] / П. Кит, Ф. Янг. – 5-те издание. – С-Пб. : Питер, 2008. – 640 с.
17. Марцин, В. С. Ціна як важіль економічного впливу на розвиток економіки [Електронний ресурс] / В. С. Марцин // Есопотіх. Економічний журнал. – 2001. – Режим доступу до журн.: [http://www.econotix.com.ua/?page=full\\_theoryid&num=60](http://www.econotix.com.ua/?page=full_theoryid&num=60).
18. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации

промышленности / Ж. Тироль – С-Пб.: Экономическая школа, 2002. – 450 с.

19. Шкварчук, Л. О. Ціни і ціноутворення [Текст] / Л. О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2003 – 229 с.

### РЕЗЮМЕ

**Кривошия Елена**

**Практики ценообразования: классификация и особенности использования**

В работе представлено анализ существующих практик ценообразования, которые используются предприятиями в их повседневной бизнес-деятельности. Сделано классификацию методов ценообразования зависимо от понимания понятия «цена» и ее составных. Подчеркнуто недостатки методов ценообразования на основе издержек производства (реализации), а также выделено сложности ценностного ценообразования. Представлено краткую характеристику ценовых связей, как одного из наиболее популярных методов дифференциального ценообразования.

### RESUME

**Kryvoshiya Olena**

**Pricing practices: classification and usage peculiarities**

In the following paper the analysis of existing pricing practices which are used by firms in their everyday business activity is made. Pricing methods are classified according to the concept of price and its components. In the article there presented defects of cost-based pricing practice, complexities of value pricing, and an analysis of differentiated pricing is made.

**Стаття надійшла до редакції 13.10.2010 р.**

## МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЯК СТИМУЛЯТОР ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Обґрунтовано сутність митної політики та її проведення в умовах інтеграційних процесів. Визначено напрями проведення митної політики та можливості захисту пріоритетних галузей народного господарства. Досліджено використання тарифного і нетарифного регулювання.*

**Ключові слова:** митна політика, тарифне і нетарифне регулювання, експорт та імпорт.

Митна політика кожної держави спрямовується на захист власних економічних інтересів з допомогою використання визначеного тарифного і нетарифного інструментарію. Україна, вступивши до Світової організації торгівлі (СОТ), безумовно, повинна враховувати митну політику та вимоги цієї організації. В умовах депресивного стану вітчизняної економіки важливо віднайти ефективні та дієві інструменти митного регулювання, які б узгоджувались зі світовими стандартами та вимогами.

У вітчизняній економічній науці різні аспекти митної політики висвітлено у працях І. Бураковського, А. Гальчинського, І. Грабинського, О. Гребельника, М. Каленського, В. Науменка, П. Пашка, Т. Реви, Є. Савельєва, В. Сіденка, А. Філіпенка та інших учених. Проведені дослідження ґрунтуються на визначенні теоретичних аспектів митної справи та проведенні митної політики. Але невирішеним питанням, що потребує подальшого аналізу, є визначення такої митної політики, яка б, задовольняючи вимоги міжнародних економічних об'єднань, одночасно сприяла економічному розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Метою дослідження є визначення напрямів тарифного і нетарифного регулювання в Україні. Важливо при цьому дослідити стан та рівень досконалості митного регулювання, повноту використання нетарифних інструментів регулювання, а також ефективність діяльності митних органів.

За визначенням ст. 2 Митного кодексу України митною політикою є система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі [4]. За роки функціонування держав сформувався певний інструментарій захисту внутрішніх товарних ринків і національних товаровиробників від недобросовісної зовнішньої конкуренції, а також доступу до зовнішніх ринків. Відзначимо також тенденцію переходу від застосування митно-тарифного до переважно нетарифного регулювання у зв'язку з лібералізацією міжнародної торгівлі. Значне зниження рівня тарифних ставок і контроль тарифів призвели до формування в системі світової торгівлі більш ефективного і гнучкого протекціонізму, основу якого складають нетарифні методи регулювання, що постійно модифікуються і ускладнюються. До нетарифних методів належать практично всі заходи, які застосовуються державою для регулювання зовнішньої торгівлі, за

винятком тарифів.

Характерною особливістю світової економіки є об'єднання країн у митні, економічні і інші союзи, зокрема – функціонування Світової організації торгівлі і приєднання нових країн до цієї організації, Всесвітньої митної організації (ВМО), розширення Європейського Союзу (ЄС). Україна на даний час є членом СОТ та інших міжнародних організацій і договорів, тобто також є учасником інтеграційних процесів. Тому поставлена в умови, відповідно до яких повинна перебувати митну політику і свою зовнішньоекономічну діяльність. Для спрощення і пришвидшення руху товарів через український кордон, а разом з тим забезпечення контролю за таким переміщенням Державна митна служба України має діяти відповідно до ратифікованих міжнародних норм (норм СОТ, ВМО та інших угод і договорів, а також організацій).

Безперечно вступ України в СОТ має цілий ряд переваг, до яких належать:

- спрощення доступу до ринків збуту розвинених країн;
- збільшення експортних операцій;
- зниження вартості вітчизняних товарів на іноземних ринках у зв'язку із скасуванням тарифних бар'єрів;
- покращення інвестиційного клімату в Україні;
- можливість використання загальноприйнятих у рамках організації інструментів захисту вітчизняного ринку від товарів країн, що не є учасниками СОТ.

Однак вступ України до СОТ надає перевагу виробникам у металургійній галузі та хімічній продукції, інші галузі – легка промисловість, машинобудування та переробна промисловість не отримують переваг. Це пояснюється тим, що продукція вітчизняної металургійної і хімічної промисловості користується попитом на іноземних ринках. Скасування країнами-учасниками СОТ тарифних обмежень на таку вітчизняну продукцію означає нижчу її ринкову ціну, збільшення поставок і, як наслідок, збільшення виручки. Продукція інших галузей не має технологічних переваг перед іноземними аналогами і поступається якісними властивостями та ціною при відсутності тарифних обмежень в Україні на імпорту іноземну продукцію. Тобто вступ до СОТ є не вигідним для тих суб'єктів господарювання, діяльність яких зосереджена на внутрішньому ринку.

До того ж, хотілося б відзначити, що перевага вільнішого доступу до іноземних ринків стосується більшою мірою української сировини, а меншою – високотехнологічної продукції, оскільки зарубіжні країни

вміло використовують технічні бар'єри, нетарифні та приховані заходи регулювання з метою захисту своїх товаровиробників. Приєднання до СОТ не є гарантією врегулювання всіх торговельних суперечок між Україною та її партнерами і не виключає можливість провадження антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних експортерів.

Загальна частка податків на міжнародну торгівлю та зовнішньоекономічні операції у структурі надходжень до Зведеного бюджету України має тенденцію до зменшення (рис. 1). Тому більш важливою в Україні є не фіскальна, а регулююча функція тарифу, яка виявляється у:

– захисті економіки країни від негативного впливу іноземної конкуренції (мита завжди погіршують

конкурентні умови іноземних виробників на вітчизняному ринку);

- забезпечення умов для ефективної інтеграції у світовий економічний простір (тарифи широко використовуються з метою покращення умов доступу національних товарів на іноземні ринки);
- підтримці раціонального співвідношення експорту й імпорту товарів, валютних надходжень і виплат (тарифи впливають на стан платіжного балансу країни);
- створення умов для прогресивних змін у структурі ввезень і вивезень, виробництва і споживання товарів [6, с. 114].

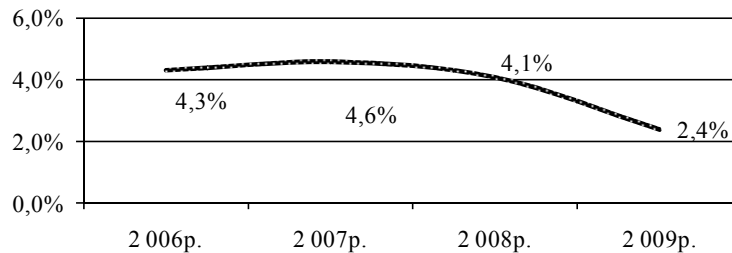


Рис. 1. Динаміка частки податків на міжнародну торгівлю у доходах Зведеного бюджету України[1].

Але використовуючи мито у якості регулятора, можна спровокувати диспропорції розвитку окремих видів виробництв та перешкоджати ринковій конкуренції. Так особливістю сучасних вітчизняних підходів у сфері митного регулювання є те, що митні тарифи на ввезення продукції автомобілебудування у якості готової продукції є значно більшими, ніж митні тарифи на складові автомобіля (кузов, шасі, двигун) для промислового складання.

Внаслідок підвищення внутрішньої ціни на готові імпортовані автомобілі, іноземні корпорації більш охоче імпортують деталі та складають продукцію на території України. Характерною ознакою є те, що на такі дії не йдуть провідні автомобільні виробники світу. Це пояснюється високими вимогами таких автовиробників до якості своїх автомобілів та відсутністю впевненості у можливості забезпечення належної якості «українськими складальними виробництвами». Хоча, вітчизняна автомобілебудівна галузь має значні, насамперед науково-технічні, потужності для створення і виробництва якісного продукту у цій сфері.

Сучасні підходи у сфері митного регулювання роблять такі перспективи ще більш віддаленими. Вітчизняний внутрішній ринок, маючи значний потенціал для становлення й розвитку національного автомобілебудування, цілком може перетворитися на сировинно-ресурсний придаток світових автомобільних корпорацій, які, як і всі сучасні світові транснаціональні корпорації, користуючись політикою бездумної лібералізації національних ринків країн, що розвиваються, застосовують перевірені досвідом, безпрограшні методи їх монополізації й економічного підпорядкування.

Тому такі регуляторні заходи у сфері митної політики, найімовірніше, не дадуть змоги захистити національного виробника і аж ніяк не сприятимуть науково-технічному розвитку вітчизняного виробництва. Крім цього, постійно присутня тенденція зростання цін на паливо і нафтопродукти може зумовити подорожчання транспортних перевезень, чим швидко знівелює ефект від зниження тарифів на імпортовані товари та створить передумови для зростання цін на всі групи товарів, в тому

числі й на товари національного виробництва. У свою чергу навіть незначне підвищення цін, яке вже розпочалося, цілком ймовірно спричинить інфляційні очікування населення.

Доволі часто уряди країн використовують нетарифне регулювання як альтернативу встановленню тарифів. Загалом запровадження нетарифних інструментів, наприклад, імпортних квот легше підпорядковується адміністративному управлінню, ніж тарифна політика. Квоти легше і швидше запроваджувати у випадку надзвичайних ситуацій, ніж тарифи, які, зазвичай, потребують розгляду в парламенті. З іншого боку, імпортні квоти можуть стати передумовою монополізації внутрішнього ринку, оскільки місцеві виробники впевнені, що постачання конкуруючих імпортних товарів не перевищить квоту, і можуть, за умов достатнього попиту, підвищувати ціни. Цей інструмент нетарифного регулювання використовують практично всі країни світу, у тому числі учасниці СОТ щодо країн, які не належать до цієї організації.

В останні роки для регулювання зовнішньоторговельної діяльності країни світу використовували квоти навіть частіше, ніж мито. Це зумовлено, по-перше, тим, що ставки мита регламентуються міжнародними торговельними угодами. Тому уряди країн практично не можуть самостійно підвищувати митні ставки. По-друге, квота гарантує, що імпорт суворо обмежений, і іноземні конкуренти, навіть знижуючи ціни, не можуть розширити продаж певного продукту на ринку країни. Ввізне мито такої гарантії не дає. По-третє, галузі вітчизняної економіки, які потребують захисту, віддають перевагу квотам, бо сподіватися на спеціальні привілеї у вигляді квот легше, ніж у вигляді мита, оскільки останнє пов'язане зі зміною структури доходів державного бюджету. Одночасно імпортні квоти можуть супроводжуватися більшими втратами порівняно з митом, особливо якщо квота, обмежуючи цінову конкуренцію, сприяє монополізації національної економіки. Крім того, якщо обсяг квоти розподіляється між іноземними виробниками за допомогою ліцензій, то це може посилювати корупцію в країні.

Україна повинна повною мірою використовувати інструментарій нетарифних методів регулювання, оскільки в умовах членства в СОТ такі методи є більш прихованими та дозволяють підтримувати національного виробника, не порушуючи принципи тарифного регулювання міжнародних об'єднань. Але таке регулювання повинно доповнюватись жорстким контролем Антимонопольного комітету України за ступенем монополізації ринку.

Слід виділити такі вектори проведення митної політики України:

- запровадження пільг для імпортерів, які ввозять сировину та напівфабрикати для виробництва експортної продукції. Такі пільги можна реалізувати через систему векселів або відшкодування мита по сировині при експорті готової продукції;

- введення вибіркового тарифного обмеження щодо тієї імпортованої продукції, яка може впливати на стан таких вітчизняних галузей народного господарства як легка промисловість, сільське господарство, машинобудування. Відсутність такої підтримки означатиме остаточний занепад таких галузей і, як наслідок, збільшення безробіття, погіршення економічної активності. До того ж практика вибіркового тарифного регулювання присутня в країнах – членах СОТ. В Китаї, наприклад, тарифні ставки на окремі групи товарів стратегічних галузей економіки (сільське господарство, машинобудування) залишаються досить високими (65 і 45 відсотків відповідно)[6, с.115];

- підтримка галузей, у яких висока частка технологічної переробки продукції та значна додана вартість, і обмеження імпорту іноземної конкурентної продукції з допомогою технічних бар'єрів;

Пріоритетним напрямом роботи уряду України має стати прийняття обґрунтованої стратегії митної політики щодо імпорту, яка сприятиме технологічній реконструкції вітчизняної промисловості. Диверсифікована митна і тарифна політика має узгоджуватися з інтересами національної промисловості та інтересами міжнародних об'єднань, до складу яких входить Україна.

### **Список літератури**

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2009 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу. - <http://www.ibser.org.ua>
2. Гащицький, О. А. Оцінка ефективності митної політики України в умовах вступу України до СОТ [Текст] / О. А. Гащицький // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2008. - №1. - С. 29-34.
3. Гребельник, О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Текст] : підручник / О. П. Гребельник . - Київ : ЦНЛ, 2005. - 696 с.
4. Митний кодекс України станом на 01.09.2009 р. [Текст] // Кодекси України. - 2009. - №9. - С. 3-201.
5. Рева, Т. М. Вплив митно-тарифного регулювання імпорту на регіональні товарні ринки [Текст] / Т. М. Рева, М.С. Кузьміна // Вісник Академії митної служби України. - №2. - С. 96-103
6. Рева, Т. М. Таможенно-тарифне регулювання як інструмент внешнеэкономической политики [Текст] / Т. М. Рева // Налоги и финансовое право. - 2010. - № 5. - С. 113-117
7. Стирнік, Г. Сучасні тенденції реалізації митної політики України [Електронний ресурс] / Г. Стирнік, Я. Базиліук. - Режим доступу. - <http://www.niss.gov.ua>

## **РЕЗЮМЕ**

*Луцьк Анатолий*

### **Таможенная политика Украины как стимулятор экономики в условиях интеграционных процессов**

Обоснована сутність таможенної політики і її проведення в умовах інтеграційних процесів. Определены направления проведения таможенной политики и возможности защиты приоритетных отраслей народного хозяйства. Исследовано использование тарифного и нетарифного регулирования.

## **RESUME**

*Lutsyk Anatoliy*

### **Customs policy of Ukraine as a stimulus of economic under integration processes**

The essence of customs policy and its conduct in the integration process are substantiated. The directions of customs policies and the protection capacity of priority sectors of the economy are defined. The using of tariff and non-tariff regulation are researched.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

Людмила МАЛІЧ

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу господарської діяльності,  
Донецький національний університет

Олена ХАСАНОВА

аспірант,  
Інститут економіки промисловості НАН України

## ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

*Розглянуто особливості функціонування акціонерних товариств в умовах кризи та змінному законодавчому середовищі. Визначено проблеми управління фінансами акціонерних товариств та запропоновано шляхи їх вирішення.*

**Ключові слова:** фінанси, управління, акціонерне товариство.

Функціонування акціонерних товариств в сучасних умовах, їх взаємозв'язок з державою, інвесторами, кредиторами, постачальниками та персоналом породжують різноманітність форм фінансових та економічних відносин, які суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Ефективне управління акціонерним товариством, у тому числі в плані його перспективного розвитку, залежить не тільки від цілей функціонування, але й від цілісного, гнучкого механізму управління його фінансами, а також від вимог до акціонерних товариств з боку інших підприємств, інвесторів, податкових та законодавчих органів.

Значний внесок в дослідження питання управління фінансами акціонерних товариств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: І. Бланк, І. Гісіс, А. Грачев, Н. Дацій, В. Макарьєва, Е. Рогатенюк, Є. Рясних, Г. Савицька, С. Салига, Л. Коваленко, М. Коробов, Е. Коротков та інші. Проте до теперішнього часу окремі аспекти управління

фінансами акціонерних товариств у кризових умовах не отримали системного розвитку.

Метою даної статті є аналіз особливостей функціонування та трансформування вітчизняних акціонерних товариств в умовах кризи та законодавчому середовищі, яке змінюється та регулює їх діяльність.

В сучасних умовах питання управління фінансами вітчизняних підприємств є достатньо гострим. Економічна ситуація в Україні (скорочення обсягів виробництва, зростання цін, зниження життєвого рівня та платоспроможності населення) негативно відображається на діяльності акціонерних товариств, дестабілізує їх фінансово-господарську стійкість, а нерідко призводить їх до банкрутства.

Як свідчить статистика, за період 2003-2008 рр. кожне третє підприємство за всіма видами економічної діяльності було збитковим, хоча в цілому спостерігалася деяка позитивна тенденція (таблиця 1).

Таблиця 1. Збиткові підприємства за видами економічної діяльності в Україні за період 01.01.2003-01.01.2008 рр.

Види економічної діяльності	Відсоток до загальної кількості підприємств					
	на 1.01.2003 рік	на 1.01.2004 рік	на 1.01.2005 рік	на 1.01.2006 рік	на 1.01.2007 рік	на 1.01.2008 рік
Транспорт та зв'язок	41,8	39,3	38,3	37,2	35,5	40,4
Готелі та ресторани	41,9	38,4	37,2	35,8	34,0	37,8
Операції з нерухомістю	37,2	38,3	38,8	38,0	37,8	41,5
Промисловість	39,9	37,5	36,5	34,7	33,4	39,1
Фінансова діяльність	32,5	33,9	33,7	33,1	33,0	38,5
Сільське господарство	42,3	33,3	33,8	31,3	26,3	28,4
Будівництво	35,7	33,7	33,8	31,9	32,1	37,2
Усього	37,1	34,8	34,2	33,5	32,5	37,2

Відповідно до даним Державного комітету статистики України протягом 2003-2008 років спостерігається тенденція до зменшення кількості збиткових підприємств, але їх кількість ще є достатньою, що зумовлено впливом різноманітних факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. Так у січні – липні 2009 року найбільш збитковими видами економічної діяльності були транспорт та зв'язок (50,4%), готелі та ресторани (41,7%), операції з нерухомістю (43,5%), промисловість (49,3%), фінансова діяльність (36,2%), будівництво (57,5%) та сільське господарство (20,3%) (рис. 1) [7].

Проблема великої кількості збиткових підприємств в Україні в наш час обумовлена прорахунками у стратегічних планах та у наборі тактичних заходів, які не повною мірою дозволяють акціонерним товариствам знайти вихід із кризових ситуацій, а також неефективними підходами до приведення своєї діяльності відповідно до нових нормативно-правових актів.

Так усім акціонерним товариствам протягом двох років з дня публікації Закону України «Про акціонерні товариства» (29 жовтня 2008 року) необхідно привести

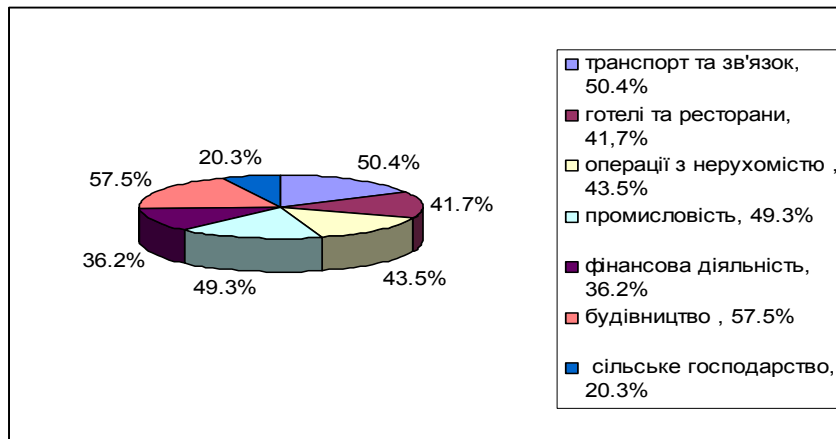


Рис. 1. Збиткові підприємства за видами економічної діяльності в Україні у січні-липні 2009 року

свою діяльність відповідно до нових вимог закону. Даний закон регулює: правовий статус акціонерних товариств, порядок створення акціонерних товариств, порядок відчуження акцій, права та зобов'язання акціонерів, захист прав акціонерів, порядок сплати дивідендів, проведення зборів акціонерів та інші питання діяльності акціонерних товариств [3]. Аналіз свідчить, що співвідношення між відкритими та закритими

акціонерними товариствами, а також між публічними та приватними акціонерними товариствами змінюється. Станом на 1 січня 2010 року кількість публічних акціонерних товариств становило 194 підприємства, приватних – 172 підприємства, а станом на 1 жовтня їх кількість збільшилась і становить 721 та 933 акціонерних товариств відповідно (таблиця 2) [7].

Таким чином, акціонерні товариства постійно

Таблиця 2. Кількість акціонерних товариств в Україні у січні-вересні 2010 року, одиниць

Період	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06	01.07	01.08	01.09	01.10
Акціонерні товариства	30169	30099	30014	29948	29871	29798	29712	29589	29469	29339
у тому числі										
публічні	194	214	241	295	388	487	549	615	655	721
приватні	172	214	243	305	448	570	650	718	804	933
відкриті	9480	9431	9370	9272	9128	8982	8868	8747	8649	8507
закриті	19649	19576	19492	19399	19261	19098	18981	18840	18682	18481

стикаються з питаннями, пов'язаними з їх господарською, фінансово-економічною діяльністю (нестача власних оборотних коштів, нездатність залучення інвестицій, податковий тиск, неефективні системи управління фінансовими потоками, відсутність можливості використання кредитів, зростання цін, криза банківської системи, криза в країні), вирішення яких може призвести до трансформації підприємств.

Трансформація підприємств вимагає проведення цілого комплексу заходів з організаційного та технічного відновлення. Початковим завданням є виявлення причин кризового стану підприємств. Залежно від виявлених причин можна вжити заходів, які будуть заважати погіршенню стану акціонерних товариств:

- реструктуризація акціонерних товариств;
- залучення інвесторів (вітчизняних та зарубіжних);
- повний продаж бізнесу.

Першим етапом процесу реструктуризації є діагностика підприємства – процес перевірки, до складу якого входить сукупність усіх видів аналізу, які проводяться при реструктуризації.

До основних методів діагностики належать:

- статистичні методи – відповідно до цілей та завдань діагностики стан фінансів підприємств оцінюється на відповідний момент на основі статистичної інформації;
- аналітичні методи передбачають проведення діагностичних досліджень безконтактними методами

за допомогою статистичної інформації, з використанням методів комплексного економічного аналізу, бальних оцінок та інше;

- експертні методи засновані на узагальненні оцінок та інформації поданої експертами. Експертна діагностика будується на інформації, яка отримується для цілей діагностики контактними методами за допомогою проведення експертних опитувань;
- лінійне програмування – математичний метод, який використовується для визначення кращої комбінації ресурсів та дій, необхідних для досягнення оптимального результату;
- динамічне програмування – метод обчислення, який використовується для вирішення завдань управління відповідної структури, коли завдання з  $n$  складовими є багатокроковим процесом прийняття рішення.

Можливість використання різноманітних методів діагностики дозволяє отримати комплекс принципово нових даних відносно фінансів акціонерних товариств й зробити відповідні висновки.

В умовах кризової економіки та збільшення самостійності підприємств та їх відповідальності за результати діяльності спостерігається об'єктивна потреба в інноваційному антикризовому управлінні фінансами акціонерних товариств. Основним положенням інноваційного антикризового управління акціонерними товариствами є оцінка бізнесу, яка проводиться при виникненні наступних ситуацій:

- реорганізація та ліквідація акціонерних товариств;
- повна або часткова зміна власника;
- рішення про інвестування;
- перевірка кредитоспроможності;
- вихід засновника або прийняття нового;
- страхування;
- поділ майна, збільшення статутного капіталу;
- визначення вартості майна акціонерного товариства як бази для оподаткування.

Таким чином, інноваційне управління акціонерним товариством в сучасних умовах господарювання передбачає налагодження перспективних фінансових взаємовідносин з іншими підприємствами, банками та різними фінансовими інститутами; розробку перспективних методів та заходів операційної та інвестиційної діяльності; розробку форм та заходів розвитку у нових умовах господарювання.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що для рішення багатьох завдань керівникам акціонерних товариств необхідні: глобальний погляд на ситуацію, вміння передбачати несподіванки, які можуть загрожувати глобальною кризою, вміння комплексно оцінювати діяльність підприємства. Тому аналіз моделей оцінки бізнесу та управління фінансами стануть результатами подальших досліджень.

### Список літератури

1. Білошкурський, М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства [Текст] / М. В. Білошкурський // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – №3 (45). – С. 85-89.
2. Егоров, П. В. Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику Украины [Текст] : монография / П. В. Егоров, Э. Ю. Терещенко. – Донецк : Юго-Восток, 2005. – 168 с.
3. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України №514-VI від 17.09.2008 року. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=514-17>.
4. Про інноваційну діяльність [Текст] : закон України // *Відомості Верховної Ради* № 36 від 4 липня 2002 р. – К., 2002.
5. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій [Текст] : затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 81 від 27.06.1997 р. – К., 1997.
6. Смахтина, Д. Закон Украины «Об акционерных обществах» [Текст] / Д. Смахтина // *Рынок ценных бумаг*. – 2008. – №9 (360). – С. 40-41.
7. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

### РЕЗЮМЕ

*Малич Людмила, Хасанова Елена*

#### **Проблемы управления финансами акционерных обществ и пути их решения**

Рассмотрены особенности функционирования акционерных обществ в условиях кризиса и изменяющейся законодательной среде. Определены некоторые проблемы управления финансами акционерных обществ и предложены пути их решения.

### RESUME

*Malich Ludmyla, Khasanova Olena*

#### **Management problems by finances of joint-stock companies and way of their decision**

Considered to the feature of functioning of joint-stock companies in the conditions of crisis and changing legislative environment. Some problems of management are certain by finances of joint-stock companies and the ways of their decision are offered.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



## ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

*Визначено концептуальні засади фінансової спроможності регіону як умови забезпечення його соціально-економічного розвитку, встановлено її змістові визначальні характеристики. Розглянуто сутність та значення механізму забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону. Узагальнено теоретичні і прикладні підходи підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем на основі формування механізмів забезпечення їх фінансової спроможності.*

**Ключові слова:** фінансова спроможність регіональних суспільних систем, фінансова достатність регіону, фінансова дієздатність регіону, фінансова стійкість регіону, місцевий бюджет.

Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України, які значною мірою спричинені нерівномірністю розвитку її регіонів, низьким рівнем ефективності просторової структури економіки, суттєвою диференціацією рівня життя населення в регіонах країни, створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожують територіальній цілісності держави та стримують динаміку її соціально-економічного розвитку. Природу таких проблем бачимо, насамперед, у відсутності стимулів до нарощування та ефективного використання фінансового потенціалу регіонів держави, застосуванні механізмів забезпечення фінансової спроможності регіонів, які б підвищували соціально-економічний розвиток, нарощували конкурентні переваги, дозволяли ефективно використовувати ресурсний потенціал.

Вагомий внесок у формування механізмів фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів внесли провідні вчені-економісти: І. Вахович, О. Виборна, З. Герасимчук, О. Дмитрієва, В. Дубницький, І. Камінська, В. Клісторина, В. Лексіна, Д. Стеченко, Л. Тугай та багато інших [1-8; 10-11]. Увага дослідників акцентується, в основному, на бюджетному потенціалі регіону як факторі соціально-економічного розвитку, з'ясуванні недоліків міжбюджетних відносин та необхідності їх трансформації, механізмах підвищення інвестиційної привабливості регіону. Проте залишаються відкритими ряд проблем, спричинених значною централізацією фінансових ресурсів в управлінні соціально-економічним розвитком регіону, незацікавленістю територій у результативному їх використанні, відсутністю стимулів до виявлення резервів і нарощення фінансового потенціалу, що зумовлює необхідність розв'язання проблем з питань забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіональних просторових систем як іманентної характеристики фінансової самодостатності, результативності та стабільності розвитку і вимагає активації пошуків розв'язання даної проблеми.

Метою статті є вивчення теоретичних і прикладних засад підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем на основі формування механізмів забезпечення їх фінансової спроможності. Виходячи із мети завдання полягають у наступному: визначити концептуальні засади фінансової

спроможності регіону, як умови забезпечення його соціально-економічного розвитку, з метою встановлення її змістових визначальних характеристик; встановити сутність та значення механізму забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону.

Проведений теоретичний аналіз сутності фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіональних просторових систем, дозволив виділити три підходи до визначення її змісту, за якими вона розглядається як достатність фінансового потенціалу, результативність використання фінансових ресурсів і як фінансова можливість самостійно забезпечувати соціально-економічний розвиток. Передумовою формування концептуальних засад фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону, в основу яких покладено її змістові характеристики: фінансову достатність, фінансову дієздатність та фінансову стійкість регіону (рис. 1).

Фінансова достатність регіону розглядається як збалансованість його фінансових можливостей та потреб, тобто забезпеченість регіону фінансовими ресурсами, достатніми для гарантування безперервного та своєчасного задоволення потреб соціально-економічного розвитку. Під фінансовою дієздатністю регіону розуміється здатність суб'єктів фінансово-економічних відносин регіону оптимально розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси, нарощуючи фінансовий потенціал, що забезпечує результативність фінансової політики соціально-економічного розвитку регіону та формує його конкурентні переваги. Фінансову стійкість регіону визначено як здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім негативним впливам на соціально-економічний розвиток шляхом дотримання такої структури джерел фінансування, яка забезпечуватиме стабільність розвитку у коротко- та довгостроковій перспективі [1, с. 40-45].

Враховуючи виділені змістові характеристики, фінансову спроможність регіону можна, розглядати як здатність регіону протистояти дестабілізаторам соціально-економічного розвитку на основі забезпечення достатнього обсягу фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу та ефективного використання за умови дотримання такої структури джерел фінансування, яка забезпечуватиме стабільний розвиток у коротко- та довгостроковій перспективі.



**Рис. 1. Змістові характеристики фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем**

Враховуючи підходи до існуючих тлумачень, фінансові ресурси регіону визначимо як сукупність нагромаджень і доходів місцевих бюджетів і територіальних позабюджетних цільових фондів, коштів населення і коштів суб'єктів господарювання, ресурсів фінансово-кредитних установ, а також залучених фінансових ресурсів зі сторони, які використовуються на економічні та соціальні цілі розвитку. Однак для забезпечення регіонального розвитку вагомим значення набувають фінансові резерви, котрі можуть виявитись за певних умов і які у єдності та взаємодії із наявними фінансовими ресурсами території формують фінансовий потенціал соціально-економічного розвитку регіональних просторових систем [2-3].

Стратегія управління регіональною суспільною системою має на меті забезпечення механізмів повного та ефективного використання потенціалу. Ключовими орієнтирами стратегії розвитку регіональної суспільної системи є формування на рівні регіону господарського комплексу, який ефективно функціонує і основою якого є збалансування використаного внутрішнього потенціалу і надходження ресурсів із зовнішніх джерел. Метою формування такого господарського комплексу виступають активізація чинників економічного зростання і підвищення якості людського потенціалу. Важливими засобами досягнення стратегічних цілей є такі елементи механізму державного регулювання розвитку регіонів, як управління інвестиційним процесом на регіональному рівні і формування місцевих бюджетів [4, с. 68-69; 5].

Серед важелів, що спричиняють необхідність впливу держави на інвестиційну діяльність на рівні регіонів, є нерівномірність показників інвестиційної діяльності у різних регіонах. Так за даними Держкомстату України, за перше півріччя 2010 року в економіці 11 регіонів (м. Київ, АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська області) освоєно 75,6 % обсягу капітальних

інвестицій по країні, що складає близько 51649,3 млн. грн. Упродовж тривалого часу спостерігається концентрація інвестиційних ресурсів в одних і тих самих регіонах. За відповідний період 2005 року в економіці 11 регіонів було освоєно 74,3% капітальних інвестицій, 2006 року – 73,9%, 2007 року – 73%, 2008 року – 77,2 %, 2009 року – 75,0% [9].

Управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні відбувається за двома напрямками – підвищення інвестиційної привабливості, яку забезпечують розвиток ринкової інфраструктури, рівень заробітної плати, рівень зайнятості, соціальна ситуація, доступ до перспективних ринків збуту, високопрофесійні кадри, вагомий виробничий потенціал, і регулювання обсягів централізованих капіталовкладень [6, с. 96-98].

Інтенсивність інвестиційної діяльності у різних регіонах залежить не тільки від рівня економічного розвитку, але і від неринкових факторів, від розвиненості окремих елементів громадянського суспільства, зокрема від співробітництва ділових одиниць із місцевою владою. Низька інвестиційна привабливість окремих регіонів України зумовлена в тому числі слабкою участю місцевої влади у процесі інвестиційної діяльності. Натомість, активна роль органів влади у збільшенні інвестиційної привабливості підпорядкованих територій та розподілі ресурсів може покращити показники інвестиційної діяльності підпорядкованих територій [7-8].

Складена на даний час структура доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення тенденцій до централізації бюджетно-фінансових ресурсів, що відображається, зокрема, через зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів. Якщо у 2005 р. частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів становила 31,2%, у 2006 році – 34,2%, у 2007 році – 42,5%, у 2008 – 43,5%, то у 2009 році – 46,1% [9].

Такі тенденції до централізації фінансових ресурсів суперечать загальній практиці децентралізації повноважень на користь органів місцевого

самоврядування, що, власне, і відбувається в Україні. Структура доходів свідчить про збереження значних бюджетно-фінансових повноважень у органів центральної влади.

Регіональні перетворення повинні ґрунтуватися на власних стратегіях соціально-економічного розвитку. Тим самим регіон може реалізувати принцип економічної самостійності. Необхідна чітка стратегія інвестиційного розвитку стосовно регіонів, яка б визначала пріоритети інвестування на основі врахування їх економічного ефекту, але не сьогоденного і одноразового, а перспективного і стабільного. На нашу думку, цьому сприятимуть: надання повноважень місцевим органам щодо розробки основних напрямків інвестиційної політики на території регіону задля залучення коштів під перспективні інвестиційні проекти, визначення основних пріоритетів інвестування регіону, координації інвестиційних проектів; прийняття закону про акціонерні товариства, що дозволить захистити права інвесторів на мікрорівні і сприятиме інвестиційній діяльності на рівні окремих регіонів; розробка та прийняття законодавчих актів щодо врегулювання розвитку пенсійної системи у напрямку збільшення інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку України (через створення недержавних пенсійних фондів), розвитку іпотечного кредитування, удосконалення механізмів амортизаційної політики; розширення співробітництва органів місцевої влади із громадськими організаціями та аудиторських фірм, маркетингових компаній, проведення тренінгів для службовців місцевого рівня з приводу створення інвестиційного портрету регіону [10, с. 52].

Забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіональних просторових систем базується на визнанні необхідності формування такого обсягу власних фінансових ресурсів регіону, який би забезпечував самофінансування місцевих бюджетів й одночасно обумовлював стабільний регіональний розвиток у майбутньому. З метою перетворення фінансово-бюджетного важеля стратегії розвитку регіональних суспільних систем на чинник формування регіональних господарських систем, що ефективно функціонують, необхідно, щоб структура доходів місцевих бюджетів відображала баланс самодостатності органів місцевої влади і фінансової залежності від держави. Для досягнення такої мети вважаємо доцільним: розширити можливість органів місцевого самоврядування відносно місцевого оподаткування: запровадити диференціацію граничних розмірів ставок місцевих податків та зборів, надавати органам місцевого самоврядування права запроваджувати специфічні для їх території податки і збори з відповідним економічним обґрунтуванням доцільності та наслідків їх введення (наприклад, введення збору на розвиток автотранспорту); закріпити частину податку на додану вартість, акцизного збору, податку на прибуток підприємств у доходах місцевих бюджетів із розщепленням за рівнями місцевих бюджетів; підвищувати наукову обґрунтованість планових доходів і видатків місцевих бюджетів, застосовуючи сучасні економетричні методи бюджетного планування, удосконалюючи систему прогнозування розмірів надходжень місцевих платежів до відповідного бюджету; розглянути можливість унормування сплати податку з доходів фізичних осіб за місцем проживання платника і спрямування частини надходжень від податку на доходи фізичних осіб до бюджетів розвитку.

### Список літератури

1. Камінська, І. М. Управління фінансовими ресурсами регіону [Текст] : монографія / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович,

- І. М. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2005. – 198 с.
2. Тугай, Л. В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка [Текст] / Л. В. Тугай // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С. 245-249.
3. Стеченко, Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика [Текст] : підруч. / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.
4. Гладкий, Ю. Н. Основы региональной политики [Текст] : учебн. / Ю. Н. Гладкий, А. И. Чистобаев. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
5. Выборова, Е. Н. Финансовая диагностика: вопросы методологии [Текст] / Е. Н. Выборова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Вып. 4. – Сер. 5. – С. 100-112.
6. Мінченко, М. В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів [Текст] : підруч. / М. В. Мінченко, Л. П. Чижов, А. В. Фролков. – Суми : Університетська книга, 2004. – 442 с.
7. Клисторин, В. И. Диагностика региональных финансов [Текст] / В. И. Клисторин // Регион: экономика и социология. – 2004. – № 2. – С. 3-22.
8. Шевченко, О. В. Удосконалення інвестиційних та фінансових важелів управління регіональними суспільними системами [Текст] / О. В. Шевченко // Теорія і практика стратегічного управління розвитком регіональних суспільних систем : всеукр. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2007 р. : тези допов. – Івано-Франківськ, 2007. – С. 79-81.
9. Аналітична оцінка проекту «Реформа місцевих бюджетів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mbr.org.ua>.
10. Дробенко, Г. О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад [Текст] : методичний посібник / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. І. Свірівський. – Л. : Сполом, 2001. – 118 с.
11. Дубницький, В. І. Регіональна діагностика як іманентна складова маркетингу території [Текст] / В. І. Дубницький, Р. М. Лазебник // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 212-216.

### РЕЗЮМЕ

Михайлів Галина

**Финансовая состоятельность социально-экономического развития общественных систем**

Определены концептуальные zásady финансовой состоятельности региона как условия обеспечения его социально-экономического развития, установлено ее определяющие содержательные характеристики. Рассмотрено сущность и значение механизма обеспечения финансовой состоятельности социально-экономического развития региона. Обобщено теоретические и практические подходы повышения уровня социально-экономического развития региональных общественных систем на основании формирования механизма обеспечения их финансовой состоятельности.

### RESUME

Mykhailiv Galyna

**Financial solvency of the regional public systems social and economic development**

It is defined conceptual ambushes of a financial solvency of region as conditions of maintenance of its social and economic development, it is established its defining substantial characteristics. It is considered essence and value of the maintenance mechanism of a social financial solvency and economic development of region. It is generalized theoretical and practical approaches of increase of social level and economic development of regional public systems on the basis of the formation maintenance mechanism of their financial solvency.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ЄВРОРЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

*Розглянуто конкурентні переваги єврорегіонів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій. Проаналізовано динаміку зовнішньоторгового обороту в цілому та його складових; розраховано показники рівня концентрації зовнішньоекономічної діяльності в регіональному розрізі і на їх основі проведено ранжування діючих єврорегіонів на експорто- та імпортоорієнтовані.*

**Ключові слова:** зовнішньоторговельний оборот, єврорегіон, конкурентні переваги, аналіз, інтенсивність експортної та імпоротної діяльності.

Регіоналізація економічного простору України призвела до утворення неформальних регіональних систем із чітко визначеною спеціалізацією і пріоритетним розвитком певних галузей. Активізувалась участь регіональних ринків у міжнародному торговельному обігу. Найбільш ефективно цей процес відбувається в межах єврорегіонів. Зовнішньоекономічна діяльність єврорегіонів виступає однією із найважливіших складових їхнього функціонування, оскільки забезпечує валютні надходження, сприяє їх економічному зростанню через більш ефективне і раціональне використання ресурсів.

Зовнішньоекономічна діяльність окремих регіонів має власні особливості формування та розвитку, однак однобічна спрямованість торговельних операцій регіону різко знижує ефективність його зовнішньоекономічної діяльності, тому потребує обґрунтованих підходів до управління нею. Усе вищезазначене обґрунтовує актуальність дослідження структури зовнішньоторговельного обороту і визначення показників інтенсивності експортної та імпоротної діяльності єврорегіонів України.

Проблеми і пріоритети соціально-економічного розвитку регіонів України, пріоритети регіональної політики України, теоретичні засади транскордонного співробітництва єврорегіонів досліджувались в працях авторів З. Варналія [2], П. Беленького [1], Н. Мікули [6], теоретичні аспекти та науково-практичне обґрунтування діалектики взаємозв'язку між глобалізацією і регіоналізацією висвітлено в працях І. Гладій [3] і В. Дергачової, сучасні перспективи економіки України і її єврорегіонів визначено у працях О. Соскіна [8] та Н. Перстневої [7].

Для наведення фактичного матеріалу використовувались статистичні довідники та електронні інформаційні ресурси.

Мета дослідження: узагальнення теорії транскордонного співробітництва, дослідження практичної реалізації конкурентних переваг прикордонних територій при створенні єврорегіонів. Для досягнення цієї мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- визначити і ранжувати конкурентні переваги єврорегіонів;
- провести аналіз динаміки зовнішньоторгового обороту і його складових для діючих єврорегіонів

України;

- розрахувати показники інтенсивності експортної та імпоротної діяльності та на їх основі ранжувати регіони на експорто- та імпортоорієнтовані.

Єврорегіони як одна із організаційних форм транскордонних відносин створюються, коли певні території уздовж кордонів, маючи спільну історію, соціальну і культурну схожість, часто володіючи спільними природними ресурсами, стають потенційними союзниками для співробітництва у сфері економіки, науки, екології, культури та ін.

Єврорегіони як форма прикордонного співробітництва сприяють не тільки посиленню і поглибленню добросусідських відносин між державами, але й виступають своєрідним інструментом для інтеграції країни в європейську структури. Цей факт є дуже важливим для України в зв'язку із переміщенням кордонів Євросоюзу. Єврорегіони можуть розглядатись як засіб врегулювання територіальних проблем держав, дозволяють вирішувати проблеми, пов'язані зі становищем національних меншин. До того ж, єврорегіон може виконувати роль полігону для апробації сумісності законодавств різних країн та їх правових систем.

Наслідуючи європейський досвід, де транскордонне співробітництво найбільш поширене саме на рівні регіонів [3, с. 335], Україна ще в 1993 році прийняла участь в створенні першого – Карпатського – єврорегіону. На даний момент в Україні функціонує сім єврорегіонів, у яких беруть участь десять областей. При оцінці можливостей участі прикордонних територій в єврорегіонах враховуються наступні фактори: геополітичне розташування, структурний взаємозв'язок регіональних економік, характер виробничої спеціалізації і кооперування, розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктури, відкритість регіонів.

Функціонування єврорегіонів забезпечує активізацію господарської діяльності на периферійних територіях, підвищує їх конкурентоспроможність шляхом залучення природно-ресурсних потенціалів партнерів, використання спільного ринку праці, спільного інформаційного та інноваційного простору. Потенційні можливості співробітництва обумовлюють необхідність розширення існуючих і створення нових єврорегіонів.

Всі означені характеристики дають підстави чітко сформулювати конкурентні переваги єврорегіонів:

- забезпечення інтенсифікації зовнішньоторговельних

- операцій;
- об'єднання ресурсних потенціалів країн-партнерів;
- можливість забезпечення інвестиційної привабливості;
- налагодження співробітництва в сфері науки і освіти;
- зростання інноваційного потенціалу в результаті збільшення кількості науково-технічних розробок.

Серед означених переваг у межах запропонованого дослідження основну увагу звернемо на першу, оскільки зовнішньоторгівельні операції формують баланс валютних надходжень, сприяють технологічному та економічному зростанню, вирішенню соціальних завдань.

Порівняльний аналіз загальноторгівельного обороту і його складових формує наукову та інформаційно-аналітичну базу для розробки політики зовнішньоекономічної діяльності країни та її євро регіонів. Зняття обмежень на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарської діяльності сприяло інтенсифікації експортних та імпорتنих потоків. За досліджуваний період експорт і імпорт країни збільшились у 5 разів (експорт з 17957 млн. дол. в 2002 році до 60954,4 млн. дол. в 2008 році, імпорт - з 16976 млн. дол. до 85535 млн. дол.). При цьому слід зауважити, що найбільш інтенсивне зростання зовнішньоекономічної діяльності спостерігався у 2008 рр., коли середньорічний обсяг експорту зріс на 35,8%, а імпорту – на 41,1%. Проте обсяги експортної діяльності переважали імпорتنі лише в 2004 році, всі інші роки характеризуються від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі.

Враховуючи можливість інтенсифікації зовнішньоторгового обороту прикордонних територій доцільно розрахувати ефективність від реалізації цієї переваги євро регіонів України. Для аналізу нами розраховані обсяги експорту як суми експорту товарів і послуг, а імпорту – як суми імпорту товарів і послуг для всіх семи діючих євро регіонів (табл. 1.).

Статистика зовнішньоторгового обороту євро регіонів України за досліджуваний період досить варіативна. Лише для євро регіонів Карпатський та Буг властиве зростання зовнішньоторговельного обороту в цілому, експорту та імпорту товарів і послуг як складових. Для Карпатського євро регіону несприятливим був 2005 рік, коли помітно знизилась темпи росту зовнішньоторговельних операцій – до 111,83% за рахунок падіння темпів експорту – 93,73% проти 125,44% в 2004 році. Подальші обсяги зовнішньоторгових операцій зростали і досягли майже 3 млрд. дол. в 2008 році. Євро регіон Буг, другий за величиною, за весь досліджуваний період був найефективнішим. Найменший приріст обсягів зовнішньоторгових операцій спостерігався в 2006 році, подальший ріст обсягів експорту та імпорту довів загальний рівень зовнішньоторговельного обороту до 1,46 млрд. дол. в 2008 році. Для інших регіонів на фоні росту зовнішньоторговельного обороту було характерне падіння обсягів експорту-імпорту товарів та послуг в різних масштабах. Найбільш суттєві зниження обсягів експорту припадають на 2005-2006 рр.

Так, євро регіон Нижній Дунай за 2005 та 2006 роки скоротив експорт порівняно з 2004 р. відповідно на 32,26% та 60,6%, що в фактичних цінах цього періоду становило 61,6 млн. дол. та 32,9 млн. дол. відповідно. Хоча імпорт цього регіону постійно зростав, проте різкі падіння обсягів експорту зумовили негативне сальдо загальноторговельного обороту впродовж цього періоду. Починаючи з 2007 року, Нижній Дунай має найвищі темпи росту експорту та імпорту серед інших українських євро регіонів.

Ефективність зовнішньоторгових операцій

євро регіону Верхній Прут періодична. Високі темпи приросту експорту та імпорту товарів на початку періоду, що аналізується (261,35% в 2003 році, в порівняно з 2002 роком) знизилась у 2005 році. Різке падіння експорту призвело до негативного сальдо зовнішньої торгівлі. В 2006 році спостерігалася друга хвиля підйому абсолютних величин експорту та імпорту товарів з наступним зниженням темпів у 2008 році, коли за рахунок падіння обсягів експорту на 30,6% проти 2007 року євро регіон мав негативне сальдо зовнішньої торгівлі в розмірі майже 36 млн. дол.

Для північно-східних регіонів Дніпро та Слобожанщина характерні рівномірний ріст показників росту обсягів зовнішньоторговельних операцій. Пік падіння обсягів зовнішньої торгівлі для євро регіону Дніпро припадає на другий після створення – 2004 рік. Тоді за рахунок зниження обсягів експорту євро регіон мав негативне сальдо. Подальший приріст експорту компенсував зниження імпорту в 2006 та 2007 роках, як наслідок – позитивне сальдо на кінець 2008 року. Для євро регіону Слобожанщина характерний постійний ріст обсягів імпорту, що відчутно переважають експортні операції, проте зниження темпів приросту зовнішньоторговельних операцій припадає на 2005 рік з наступними випереджаючими темпами приросту експорту над імпортом.

Євро регіон Ярославна було утворено в 2007 році, в його активі – 2 роки успішного функціонування. Обсяги зовнішньоторговельних операцій зростають, причому із помітною перевагою експорту.

Приведений вище аналіз дає змогу зробити наступні висновки:

- за період функціонування євро регіони України збільшили обсяги зовнішньоторговельного обороту; рівень динаміки ринків високий;
- для всіх регіонів характерні періоди зниження темпів росту обсягів зовнішньоторговельного обороту, причому припадають вони на 2005 для західних євро регіонів і на -2006 рік – для східних. Пояснення цьому – зменшення зовнішньоторговельної активності країн-партнерів в передкризовий і кризовий період;
- показова структура зовнішньоторговельного обороту: для євро регіонів Карпатський, Верхній Прут, Дніпро, Ярославна за валовим показником переважають експортні операції, натомість для євро регіонів Буг, Слобожанщина – явна перевага імпорتنих операцій. У євро регіоні Нижній Дунай у першій половині досліджуваного періоду спостерігається перевага обсягів експортних операцій, починаючи з 2006 року – імпорتنих.

Збалансування обсягів експорту та імпорту є важливим завданням на шляху забезпечення ефективного економічного розвитку. Експорт не може постійно перевищувати імпорт, оскільки це не сприяє ефективному використанню валютних коштів. Для України, яка має забезпечити економічний прорив, перевищення експорту над імпортом є умовою розширення валютних можливостей та імпорту важливих для подальшого розвитку компонентів. Абсолютно нормально вважаємо ситуацію, коли перевищення імпорту над експортом зумовлено імпортом наукоємного обладнання, послуг інноваційного характеру.

З огляду прогнозованості змін динаміки товарообороту приведений аналіз доцільно доповнити розрахунками показників інтенсивності експортної та імпорتنної діяльності євро регіонів. Коефіцієнт інтенсивності експортної діяльності розраховуємо як відношення частки регіону за обсягами експорту до його

Таблиця 1. Динаміка зовнішньоторгового обороту євро регіонів України з країнами-партнерами за період 2002-2008 рр.

Євро регіони	2002 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	тис. дол.	% до 2002 р.	тис. дол.	% до 2003 р.	тис. дол.	% до 2003 р.	тис. дол.	% до 2004 р.	тис. дол.	% до 2006 р.	тис. дол.	% до 2007 р.	тис. дол.	% до 2008 р.
Карпатський експорт	461306,89	128,27	591735,75	125,44	742256,50	125,44	695747,60	93,73	964663,10	138,65	1437422,30	149,01	1259490,90	87,62
імпорт	216800,07	140,03	303576,16	123,40	374605,70	123,40	533257,90	147,69	777253,60	140,49	1246948,00	160,43	1732140,70	138,91
всього	678106,96	132,03	895311,91	124,75	1116862,20	124,75	1249005,50	111,83	1741916,70	139,46	2684370,30	154,10	2991631,60	111,45
Буг експорт	75299,11	118,24	89034,42	116,45	103683,78	116,45	110206,30	106,29	166674,70	151,24	246791,70	148,07	268380,30	108,75
імпорт	150856,62	136,61	206080,63	119,45	246167,93	119,45	389248,50	158,12	418973,20	107,64	536585,80	128,07	1189646,80	221,71
всього	226155,73	130,49	295115,05	118,55	349851,71	118,55	499454,80	142,76	585647,90	117,26	783377,50	133,76	1458027,10	186,12
Верхній Прут експорт	54134,68	266,06	144029,12	107,35	154615,32	107,35	113174,50	73,20	139195,90	122,99	150850,60	108,37	104698,80	69,41
імпорт	2670,09	165,84	4428,09	198,89	8807,01	198,89	14139,00	160,54	18692,80	132,21	22821,90	122,09	23999,30	105,16
всього	56804,77	261,35	148457,21	110,08	163422,33	110,08	127313,50	77,90	157888,70	124,02	173672,50	110,00	128698,10	74,10
Дніпро експорт	-	-	113944,67	94,14	107263,96	94,14	133231,40	124,21	159525,60	119,74	206461,30	129,42	235097,30	113,87
імпорт	-	-	37062,71	117,62	43591,79	117,62	62767,10	143,99	58894,90	93,83	57498,50	97,63	74665,30	129,86
всього	-	-	151007,38	99,90	150855,75	99,90	195998,50	129,92	218420,50	111,44	263959,80	120,85	309762,60	117,35
Слобожанщина експорт	-	-	208430,81	143,18	298431,40	143,18	350184,70	117,34	477934,90	136,48	755016,00	157,97	893665,10	118,36
імпорт	-	-	346163,93	244,03	844745,58	244,03	810334,80	95,93	917058,30	113,17	1019803,60	111,20	1056672,20	103,62
всього	-	-	554594,74	206,13	1143176,98	206,13	1160519,50	101,52	1394993,20	120,20	1774819,60	127,23	1950337,30	109,89
Ярославна експорт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	317064,80	-	421809,70	133,04
імпорт	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	104004,70	-	122615,40	117,89
всього	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	421069,50	-	544425,10	129,30
Нижній Дунай експорт	95781,85	175,66	168247,94	113,51	190970,71	113,51	129372,10	67,74	58098,20	44,91	77336,50	133,11	197148,20	254,92
імпорт	29456,90	117,52	34617,77	101,11	35002,15	101,11	56334,20	160,94	72504,20	128,70	195617,90	269,80	304094,60	155,45
всього	125238,75	161,98	202865,71	111,39	225972,86	111,39	185706,30	82,18	130602,40	70,33	272954,40	209,00	501242,80	183,64

Джерело: складено на основі даних [9], [10] та розрахунків автора



частки у створенні ВВП ( $Kie$ ).

$$Kie = \frac{(Qep \cdot 100) / Qek}{(BPI \cdot 100) / BPI} \quad (1)$$

де  $Kie$  – коефіцієнт інтенсивності експортної діяльності євро регіону;

$Qep$  – обсяги експорту євро регіону, млн. грн.;

$Qek$  – обсяги експорту України, млн. грн.;

$BPI$  – обсяги валового регіонального продукту, млн. грн.;

$BPI$  – обсяги валового внутрішнього продукту, млн. грн.

Коефіцієнт інтенсивності імпоротної діяльності – як відношення частки регіону за обсягами імпорту із його часткою у створенні ВВП ( $Kii$ ).

$$Kii = \frac{(Qii \cdot 100) / Qii}{(BPI \cdot 100) / BPI} \quad (2)$$

де  $Kii$  – коефіцієнт інтенсивності імпоротної діяльності євро регіону;

$Qip$  – обсяги імпорту, млн. грн.;

$Qik$  – обсяги імпорту України, млн. грн.;

$BPI$  – обсяги валового регіонального продукту євро регіону, млн. грн.;

$BPI$  – обсяги валового внутрішнього продукту, млн. грн.

Відносні показники  $Kie$  і  $Kii$  доповнюють коефіцієнт покриття імпорту експортом ( $Knie$ ) (таблиця 2).

Величини коефіцієнтів інтенсивності зовнішньоторговельних потоків дають можливість провести ранжування євро регіонів України за схильністю до експортної чи імпоротної орієнтації:

- євро регіон Карпатський є експортоорієнтованим, інтенсивність імпоротної діяльності вища, аніж експортної - ( $Kii > Kie$ ), в 2002-2004рр.  $Kii > 1$ , що перевищує інтенсивність імпоротної діяльності в середньому по Україні, в 2005-2008рр., що підтверджує зниження інтенсивності імпоротної діяльності;
- євро регіон Верхній Прут є експортоорієнтованим ( $Kie > Kii$ ). Однак  $Kie < 0,5$ , що свідчить про потребу в використанні додаткових конкурентних переваг в довгостроковому періоді;
- євро регіон Буг імпортоорієнтований, оскільки інтенсивність імпоротної діяльності вища, ніж інтенсивність експортної ( $Kii > Kie$ ). В період 2002-2005рр. рівень інтенсивності імпоротної діяльності переважав середній по країні, з наступним зниженням до діапазону  $0,5 < Kii < 1$ ;
- євро регіон Ярославна є експортоорієнтованим ( $Kie > Kii$ ).  $Kie \geq 0,5$ , це означає, що рівень інтенсивності експортної діяльності нижчий за середній по країні, але такий, що має перспективи до зростання;
- євро регіон Дніпро імпортоорієнтований у період 2003-2005 рр. ( $Kii > Kie$ ), і з 2006 року – експортоорієнтований, оскільки простежується стійка тенденція до зростання інтенсивності експортних потоків.  $Kie \leq 0,5$ , що вказує на орієнтованість виробництва на внутрішнє споживання і потребу значного вдосконалення задля інтенсифікації зовнішньоторговельних операцій у довгостроковому періоді;
- євро регіон Слобожанщина імпортоорієнтований ( $Kii > Kie$ ), однак значення  $0,5 < Kii < 1$  вказує на нижчий рівень інтенсивності імпоротної діяльності в порівнянні із середнім по Україні;
- євро регіон Нижній Дунай експортоорієнтований в період 2002-2004рр. ( $Kie > Kii$ ), та  $Kie > 1$ ,  $Kii > 1$ , що вказує

на вищий, в порівнянні з середнім по Україні, рівень інтенсивності експортної та імпоротної діяльності, а починаючи із 2005 року євро регіон – імпортоорієнтований ( $Kii > Kie$ ),  $0,5 < Kii < 1$ ,  $0,5 < Kie < 1$  – рівень інтенсивності зовнішньоторговельних потоків знизився в порівнянні із середнім по Україні.

Враховуючи потенціал євро регіонів України та оцінюючи динаміку зростання експортно-імпортних операцій протягом останніх років, можна констатувати недостатній рівень співпраці з країнами-партнерами та значні можливості розвитку торговельних відносин у межах існуючих євро регіонів. Значні відмінності в структурі зовнішньоторговельних оборотів позначаються на рівні залежності від імпорту або експорту їхніх економічних комплексів. Використання запропонованих показників дозволяє оцінити цю залежність і слугує основою для розробки заходів її мінімізації.

Порушені в дослідженні проблеми передбачають подальшу розробку напрямів реалізації комплексу конкурентних переваг євро регіонів, що сприятимуть інтеграції України в європейські структури.

### Список літератури

1. Беленький, П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках [Текст] / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвеев. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
2. Варналій, І. П. Регіональна політика сприяння розвитку економічних регіонів України [Текст] / І. П. Варналій, А. П. Павлюк // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 77 – 86.
3. Гладій, І. Й. Регіоналізація світового ринку: євро інтеграційний аспект [Текст] : монографія / І. Й. Гладій. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 544 с.
4. Гранберг, А. Основи регіональної економіки [Текст] / А. Гранберг. – М. : ГУ ВШЕ, 2001. – 495 с.
5. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети [Текст] : монографія / За ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
6. Мікула, Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво [Текст] : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
7. Перстнева, Н. Трансграничное сотрудничество, или украинский опыт евро регионов [Текст] / Н. Перстнева. – Режим доступу : <http://www.zn.ua/1000/1600/27823/>.
8. Соскін, О. І. Шляхи реалізації гео економічної моделі України в євразійському просторі [Текст] / О. І. Соскін. – Режим доступу : <http://soskin.info/news/3017.html>.
9. Регіони України – 2005 [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – Частина II. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Регіони України – 2009 [Текст] : статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – Частина II. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Bramezza, I. Measuring the competitive position and the performance of regions [Electronic resource] / I. Bramezza. – Access: <http://www.eukn.org/binaries/eukn/netherlands/research/2006/3/national-urban-policies-eu15.pdf>.
12. Martin, R. L. A Study on the Factors of Regional Competitiveness, A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy [Electronic resource] / R. L. Martin, European Commission website, 2007. – Access : <http://www.intelligenceeastmidlands.org.uk/uploads/documents/89137/RonMartinpaper1.pdf>.



---

## РЕЗЮМЕ

*Пода Анастасия*

**Анализ внешнеторговой активности еврорегионов Украины и ее влияния на формирование конкурентных преимуществ**

Рассмотрены конкурентные преимущества еврорегионов при осуществлении внешнеторговых операций. Проанализирована динамика внешнеторгового оборота в целом и его составляющих; рассчитаны показатели уровня концентрации внешнеэкономической деятельности в региональном разрезе и на их основе проведено ранжирование действующих еврорегионов на экспорто- и импортоориентированные.

## RESUME

*Poda Anastasiya*

**Analysis of foreign trade activity of Ukrainian euroregions and its influence is upon the formation of the competitive advantages**

The competitive advantages of the euroregions during realization of foreign-trade operations are considered. The dynamics of foreign trade turnover in whole and its constituents in particular is analysed; the indexes of export and import activity intensity in regional aspect are calculated and on their basis the ranking of active euroregions to export- and import-oriented is conducted.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ОПОДАТКУВАННЯ

У статті досліджується взаємозв'язок тиску податків на фізичних осіб через оподаткування оплати праці на юридичних осіб, у процесі оподаткування фонду оплати праці.

**Ключові слова:** оподаткування, податкове навантаження, фонд оплати праці, внески до фондів соціального страхування.

Формування оптимального взаємозв'язку між державою та суб'єктами оподаткування забезпечується через збалансування податкового навантаження як на фізичних, так і на юридичних осіб.

Історично склалося, що податки і оподаткування створюють можливість існування держави. Податки виникли з появою держави та формували основне джерело фінансування витрат уряду, спрямованих на забезпечення соціальних потреб населення, підтримку економічного життя держави, будову міждержавних відносин [3, 109; 8, 215]. Дослідники звертають увагу на створення оподаткування через розвиток держави, формування податків у суспільстві через доходи від існування будь-якої діяльності суб'єктів господарювання, але мало хто зосереджується на тому, що оподаткування першочергово виникло з оподаткування населення, оподаткування праці та результатів цієї праці населення, та потім, як наслідок, з оподаткування сукупності результатів діяльності господарюючих суб'єктів.

Багато науковців прагнуть надати оптимальне визначення податкового навантаження та винайти нові методики розрахунку для цього показника, які би належною мірою враховували базу оподаткування та розміри податкових виплат. Увагу до цієї проблеми можна побачити в роботах В. Вишневського, Г. Гендлера, О. Годованця, Л. Кизиловой, К. Маркса, А. Скрипника, А. Сміта, А. Соколовської, М. Стецишина, В. Петті, О. Фрадинського, Н. Фролової, та інш. Але велика кількість параметрів, що корелюють між собою, прагнення підприємств увійти до тіншового сектору та, як результат, зменшення зацікавленості у визначенні впливу податків на витрати суб'єктів господарювання, стають на заваді розрахунку розміру тягаря.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку податкового навантаження юридичних та фізичних осіб.

Оподаткування має великий вплив на розвиток економіки, розподілення соціального статусу в суспільстві, перерозподіл доходів, створює регулюючі процеси існування держави. Але не можна забувати, що добробут економіки залежить не тільки від сутності та способу оподаткування, розміру податкових ставок, повноти податкових надходжень, визначеності бази оподаткування, а й від сукупності цих факторів регулювання, яке також виявляється через дотримання принципів оподаткування, вибір державою підходів до справляння податків та рівень податкового навантаження [1, с. 85].

Оподаткування оплати праці має особливість подвійності, що не суперечить загальноекономічним принципам оподаткування. Вона полягає в оподаткуванні

доходів кожної фізичної особи та відображається як вилучення із заробітної плати, та в оподаткуванні фонду оплати праці суб'єктів господарювання (юридичних осіб), тобто нарахувань на фонд оплати праці.

Податкове навантаження є загальним показником, який може тільки опосередковано характеризувати роль і розмір податків в економіці та суспільстві [4, с. 87]. Розглядаючи це поняття більш детально, можна сказати, що податкове навантаження визначає, якою мірою оподаткування впливає на стан економіки держави, відображає рівень тяжкості стягнення прямих і непрямих податків та показує частку, яку займають податки у загальних витратах чи доходах суб'єктів оподаткування. Історично склалося, що податки і оподаткування створюють можливість існування держави. Цей погляд відображався у працях багатьох економістів від К. Маркса, В. Петті, А. Сміта і до теперішнього часу у працях сучасних дослідників В. Вишневського, А. Соколовської та ін. [2, с. 237; 9, с. 7]. Так для розрахунку податкового навантаження на доходи населення С. Баруліним [10, с. 37] пропонується така формула:

$$ПН = \frac{(НПП + ННП \cdot K_{\text{ч}})}{ГДН} \cdot 100\% \quad (1)$$

де НПП – нараховані прямі податки з фізичних осіб;

ННП – нараховані непрямі податки;

$K_{\text{ч}}$  – коефіцієнт частини непрямих податків, які сплачуються населенням;

ГДН – грошові доходи населення.

Потрібно зауважити, що ця формула не враховує декількох параметрів: чисельник містить тільки суму податків на доходи фізичних осіб, але опускає податки на майно (на землю та з власників транспортних засобів), суму зборів у соціальні та пенсійні фонди; знаменник не враховує доходи населення, одержані від продажу або володіння нерухомим чи рухомим майном та негрошові доходи (наприклад, доходи від володіння цінними паперами, доходи у вигляді приросту вартості об'єктів власності тощо).

Тому наведений вище розрахунок можна подати у такому вигляді:

$$ПН = \frac{(НПП + ЗСФ + ПМ + ННП \cdot K_{\text{ч}})}{(ГДН + ДМ + ДЦ + ОП)} \cdot 100\% \quad (2)$$

де ЗСФ – внески до пенсійного та соціальних фондів,

ПМ – податки на майно,

ДМ – доходи від продажу чи володіння майном,

ДЦ – доходи від цінних паперів,

ОП – отримані позики.

Така формула для визначення податкового навантаження, на нашу думку, є більш об'єктивною і обґрунтованою. Такий висновок робимо з того, що населення може отримувати доходи як в грошовій, так і в безгрошовій формі, та мати на собі тиск податків не тільки з отриманого доходу у вигляді оплати праці, а також з доходу, не втіленому в грошовій формі.

Визначення рівня податкового навантаження на юридичних осіб, запропоноване А. Скрипником та Г. Гендлером, через співвідношення загального розміру податків до валового доходу або прибутку до оподаткування враховує всю сукупність покладених на юридичну особу податків [5, с. 18]. Але, якщо виділити з цієї сукупності частку, спрямовану на оподаткування оплати праці та пов'язати з законодавчо затвердженою методикою розрахунку нарахувань на фонд оплати праці, то можна побачити залежність розрахункового показника податкового тягаря від непрямого впливу податку на доходи фізичних осіб.

Загалом визначення податкового навантаження виглядає як співвідношення сукупної величини нарахованих (чи сплачених) податків до валового доходу:

$$\tau_D = \frac{T}{V}, \quad (3)$$

де  $V$  – загальна вартість вироблених товарів, або валовий дохід;

$T$  – загальна величина нарахованих (чи сплачених) податків.

Крім того, на загальний рівень оподаткування можна зобразити як двофакторну модель взаємодії праці та капіталу:

$$T = T_L + T_K, \quad (4)$$

де  $T_L$  – величина сплачених податків при оподаткуванні праці;

$T_K$  – величина сплачених податків при оподаткуванні капіталу.

Так сформульовано це питання згідно з підходом Е. Мендози, який детально дослідила Н. Фролова [7, с. 23]. Безумовно, ці автори мають сенс щодо актуальності їх наукового підходу, але їх концепція дослідження податкового тягаря є дещо умовною, тому що абсолютний розподіл податків між оподаткуванням праці і оподаткуванням капіталу є надто складним на практиці.

З урахуванням теми нашого дослідження потрібно розглянути частину загального рівня оподаткування  $T_L$ , тобто рівень оподаткування оплати праці.

Для цього пропонується у якості базової величини розмір фонду оплати праці після оподаткування:

$$F_0 = w \cdot L, \quad (5)$$

де  $F_0$  – фонд оплати праці після оподаткування,

$w$  – величина оплати праці,

$L$  – обсяг праці.

Якщо вести розрахунок від зворотного, то розмір фонду оплати праці з урахуванням податку на доходи фізичних осіб виглядатиме наступним чином:

$$F_d = \frac{w \cdot L}{(1-t_d)}, \quad (6)$$

де  $t_d$  – ставка податку з доходів фізичних осіб.

З цього рівняння можна знайти оподатковуваний фонд оплати праці:

$$F = \frac{w \cdot L}{(1-t_d) \cdot (1-t_c)}, \quad (7)$$

де  $t_c$  – ставка внесків до фондів соціального страхування, які відраховуються за рахунок фізичних осіб.

Розмір соціальних платежів, сплачуваних за рахунок юридичної особи, визначається таким чином:

$$T_s = \frac{w \cdot L}{(1-t_d) \cdot (1-t_c)} \cdot t_s, \quad (8)$$

де  $T_s$  – величина відрахувань до фондів соціального страхування за рахунок юридичних осіб,

$t_s$  – ставка внесків до фондів соціального страхування за рахунок юридичних осіб.

Але, згідно з чинним законодавством, розмір відрахувань до фондів соціального страхування (як за рахунок юридичних, так і фізичних осіб), має певні обмеження [6, с. 9]. На жаль, мало хто з науковців при визначенні податкового навантаження враховує ці умови, що призводить до неправильних розрахунків.

Тоді для більш точного розрахунку податкового навантаження потрібно ввести обмеження, а саме:

$$F_n = \frac{1}{n} \cdot \frac{w \cdot L}{(1-t_d) \cdot (1-t_c)} \leq Z_{\max}, \quad (7)$$

де  $n$  – кількість фізичних осіб;

$Z_{\max}$  – величина максимально оподаткованого доходу.

З урахуванням наведених вище параметрів податкового тягаря на фонд оплати праці, його визначення буде більш об'єктивним і наближеним до реальності.

Якщо поєднати розрахунок податкового навантаження на доходи населення та податкове навантаження на фонд оплати юридичних осіб, можна зауважити, що існує певний зв'язок між цими оцінками щодо важкості податків. Отже, такий взаємозв'язок можна показати наступним чином:

$$ПН = \frac{(ПН_\phi \cdot ВД + ПМ + ННП \cdot K_\phi)}{(ГДН + ДМ + ДЦ + ОП)} \cdot 100\%, \quad (8)$$

де  $ПН_\phi$  – податкове навантаження на фонд оплати праці,

$ВД$  – валовий дохід.

Взаємозв'язок між оподаткуванням фізичних та юридичних осіб сприяє організації оцінки реального податкового навантаження на суб'єктів оподаткування з боку фонду оплати праці.

Багато науковців вбачають взаємозв'язок між оподаткуванням фонду оплати праці юридичних осіб та важкістю оподаткування населення. З усього вищевикладеного, можна зробити висновок, що податкове навантаження на доходи населення дійсно певною мірою залежить від навантаження, яке тисне на юридичних осіб через оподаткування фонду оплати праці.

### Список літератури

1. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения [Текст] : учебник / И. А. Майбуров. – Москва, 2007. – С. 357.
2. Макконел, К. Р. Економикс: Принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – В 2-х томах : перев. с англ. 11-го изд. Т.1. – М. : Республика, 1993. – С.456.
3. Селіверстова, І. О. Податкове навантаження на суб'єктів господарювання в Україні [Електронний текст] / І. О. Селіверстова, Т. В. Скупова. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_1/Skupova\\_109](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Skupova_109).

- 
4. Фрадинський, О. А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення [Текст] / О. А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – С. 81-87.
  5. Скрипник, А. Оцінка податкового навантаження і детінізація фонду оплати праці [Текст] / А. Скрипник, Г. Гендлер // Економіка України. – 2007. – №5 – С. 17-25.
  6. Социальные взносы. Отчетность [Текст] : сборник систематизированного законодательства // Бухгалтерия. – 2007. – Выпуск № 7. – С. 67.
  7. Фролова, Н. Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні [Текст] / Н.Фролова // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 21-28.
  8. Кизилова, Л. О. Особливості визначення податкового навантаження підприємств [Текст] / Л. О. Кизилова, М. І. Стецишин // Научно-технический сборник. – 2008. – №83. – С. 216.
  9. Соколовська, А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження рівня оподаткування економіки [Текст]/ А. Соколовська // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 4-12.
  10. Балтина, А. М. Оценка налоговой загрузки на доходы физических лиц в России [Текст] / А. М. Балтина, Ю. Г. Тюрина // Вестник ОГУ. – 2006. – № 6. – С. 36-42.

## РЕЗЮМЕ

*Ровт Анна-Моника*

### **Налоговая загрузка как критерий оценки взаимосвязи между субъектами налогообложения**

В результате утверждения о взаимосвязи между субъектами налогообложения и определения фонда оплаты труда как объекта двойного налогообложения, проведена оценка влияния налогообложения юридических лиц на тяжесть налогообложения физических лиц. Теоретически определена налоговая нагрузка на доходы населения, как совокупности физических лиц, через уровень налоговой нагрузки на фонд оплаты труда юридических лиц.

## RESUME

*Rovt Anna-Monika*

### **Tax burden as criterion of estimation of connection between subjects of taxation**

As a result of statement about intercommunication between the subjects of taxation and determination of fund of payment of labour as an object of double taxation, the estimation of influence of taxation of legal entities is conducted on weight of taxation of physical persons. In theory the tax loading is certain on the profits of population, as aggregates of physical persons, through the level of the tax loading on the fund of payment of labour of legal entities.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Віта РОЄНКО**кандидат історичних наук,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Дніпродзержинський державний технічний університет**Лілія ДОБРИК**кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів,  
Дніпродзержинський державний технічний університет

## ГРОШОВІ РЕФОРМИ КІНЦЯ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ. ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ СТІЙКОЇ ВАЛЮТИ

*Досліджено сутність та рушійні сили грошових реформ кінця ХІХ – початку ХХ ст.: реформа Вітте 1895-1897 рр., реформа 1922-1924р., проведена в Радянській Росії, в країнах з перехідною економікою. Обґрунтовуються етапи і складові цих процесів. Визначається роль Центрального банку і Міністерства фінансів у впорядкуванні грошового господарства.*

**Ключові слова:** грошова реформа, монетаризм, золотий стандарт, ціннісне співвідношення валют, паритет, емісія банкнот, обмін.

Досягнувши незалежності, Україна стала на шлях ринкової трансформації. Одним з першочергових завдань для досягнення макроекономічної стабілізації стало проведення грошової реформи з метою запровадження твердої національної валюти.

Серед грошових реформ, відомих з економічної історії, найбільше зацікавлення викликають для сучасної України реформа Вітте 1895-1897 рр., реформа 1922-1924 рр., проведена в Радянській Росії, в країнах з перехідною економікою. Цією проблемою серед сучасних науковців займаються такі вчені, як А. Гальчинський, Т. Дерев'янкін, О. Пиріг, М. Пуховкіна, М. Савлук та інші.

Метою даної статті є розгляд і аналіз грошових реформ, проведених в кінці ХІХ – початку ХХ ст. в Радянській Росії, країнах з перехідною економікою; дослідження процесу становлення російського рубля як сталої валюти, причини його зміцнення та наслідки цього процесу.

Грошова реформа 1895 – 1897 рр. була ґрунтовно підготовлена і здійснювалася поступово, кількома етапами протягом трьох років. З початку Кримської війни в Росії використовувалася неефективна система обігу паперових грошей. Тому головною метою цієї реформи була перебудова грошової системи на принципах золотого монетаризму. З 1897 р. почався вільний обмін паперових грошей на золото.

Здійснене перетворення грошового обігу зміцнило фінансове становище Росії. Сергій Юлійович Вітте відзначав, що реформа стала фундаментом, який запобіг всякій можливості коливання цін. «Я створив у 1896 році золоту валюту і встановив її правильний обіг», - писав автор у своїх спогадах [4, с. 70]. Обмін паперових грошей на дзвінку монету здійснювався в будь-яких розмірах і безвідмовно. Короткострокові перебої в обміні були лише наприкінці 1905 р. в деяких місцях, куди через страйк залізничників не вдалося вчасно доставити золото. Державний банк заохочував поширення золотих монет, намагаючись наситити ними грошовий ринок. Перший час після грошової реформи всі платежі проводилися банком у золотій монеті, щоб привчити до неї населення; кредитні квитки видавалися лише за особливою вимогою.

Золото міцно увійшло в побут, у господарське життя. Золотий стандарт став реальним і дієвим чинником.

Стабільність грошової системи мала ще і другий аспект – ціннісне співвідношення з валютами інших країн. Обидві ці сторони тісно пов'язані одна з одною. До першої світової війни не тільки в Росії, але і в усіх передових країнах світу грошове господарство ґрунтувалося на золотому стандарті. Це забезпечувало надійну базу для співвідношення валют. Паритет, тобто рівність певного числа грошових одиниць різних країн, встановлювався на основі вмісту в них рівної кількості чистого золота. Напередодні Першої світової війни на Петербурзькій біржі американський долар оцінювався в 1,943 руб., відповідно рубль коштував 0,514 дол.; німецька марка дорівнювала 0,462 руб., а рубль – 2,16 марки. Відповідні дані щодо франку – 0,374 і 2,666. На рубежі 1905 – 1906 рр. курс рубля був підтриманий ще одним кредитним заходом: на 1% підвищилася обліково-позикова ставка. Це зробило російський рубль дорожчим [4, с. 71].

Надалі, після років Російсько-японської війни і революційних перетворень, російська валюта вже не потребувала підтримки і таким способом. Сильний рубль дозволив знизити облікову ставку з 8% на початок 1906 р. до 4,5% – найнижчого рівня в дореволюційній Росії [5, с. 65]. Процентна ставка знижувалася поступово. Взагалі фінансово-банківські органи дотримувалися принципу поступовості, щоб уникнути різких ривків в економічній політиці, не порушувати сталий ритм успішної господарської діяльності. Російський рубль був сталою валютою. Причому кредитним квиткам довіряли ніяк не менше, ніж золоту. У банк поступово стягувався надлишок випущених під час російсько-японської війни паперових грошей. За 1906 – 1908 рр., незважаючи на зростання товарообігу, загальна сума банківських квитків, що перебували в обігу, скоротилася на 120 млн. рублів [6, с. 66]. Здійснювався суворий контроль за грошовою масою, від розмірів якої великою мірою залежить стійкість ринкових цін і валютного курсу.

Указ від 29 серпня 1897 зобов'язував Державний банк випускати кредитні квитки в розмірі, суворо обмеженому настійними потребами грошового обігу. Цим же Указом

встановлювалися правила і обмеження емісії при випуску банкнот на суму, що не перевищувала 600 млн. руб., не менше половини з них повинні були бути забезпечені золотом. Квитки, що знаходилися в обігу понад цю суму, мали забезпечуватися золотом, принаймні, рубль за рубль. Іншими словами, вся сукупність обернених кредитних квитків понад 300 млн. руб. повинна була мати повне золоте забезпечення [2, с. 23]. Дієвим засобом обмеження маси готівки є впровадження безготівкових розрахунків. З цією метою вже 17 листопада 1898 р. при Петербурзькій конторі Державного банку була відкрита розрахункова палата. До 1912 р. в різних містах Росії діяло вже 40 таких палат (відділів) [2, с. 23]. Такий обіг не можна вважати достатнім, але все ж таки була розгорнута значна діяльність, що дає помітний результат. У роботі зазначених палат брали участь всі приватні банки країни, великі банкірські контори та будинки, товариства взаємного кредиту, великі торгово-промислові фірми і місцеві управління залізниць. Через палати щорічно проходили мільярди платежів, основна частина яких (не менше 70 %) здійснювалась шляхом заліку зустрічних вимог.

Таким чином, Державний банк і Міністерство фінансів вживали ефективних заходів щодо впорядкування грошового господарства. Особливо великий вплив на грошове господарство чинив стан зовнішньої торгівлі. Торговельний баланс Росії мав активне сальдо, яке за період з 1901 р. по 1913 р. включно становило загалом складності 4190 млн. руб. Це позитивно впливало на валютні справи Російської держави, на курс рубля. З 1901 р. по 1913 р. перевищення надходжень золота з експорту над витратами з імпорту склало 7751 млн. рублів [4, с. 70]. Активне сальдо зовнішньої торгівлі було наслідком економічних успіхів Росії. До 1913 р. Росія посідала друге місце в світі по протяжності залізниць, четверте – по випуску продукції машинобудування, п'яте – з видобутку вугілля, виробництва чавуну і сталі. Швидкий розвиток російської економіки став основною причиною міцності її грошового господарства, стабільності рубля. С. Ю. Вітте в доповіді імператору про державний бюджет на 1898 рік писав: «Глибоко вірячи в постійний розвиток продуктивних сил Росії, міністр фінансів сподівається, що правильний грошовий обіг імперіала не буде зруйновано навіть у тому випадку, якщо країні судилося коли-небудь перенести важкі потрясіння» [5, с. 70]. У так званого царського рубля був значний запас міцності. Цей рубль пережив і царизм, і самого царя, і в перші роки радянської влади високо котирувався на «чорному» ринку. У спогадах С. Ю. Вітте писав, що в результаті реформи в Росії сформувався єдиний, відкритий, вільний, конкурентний, еквівалентний, дефляційний ринок.

Завдяки встановленню нової грошової одиниці Росія швидко увійшла до групи передових в економічному відношенні країн світу. Після Жовтневої революції реформи та досвід Вітте чинили свій вплив. Новий міністр фінансів, Григорій Якович Сокольников, міцно спирався на нього, залучив до роботи старих фахівців – колишніх міністрів віттевських часів М. М. Кутлера, Н. М. Покровського, професора Л. М. Юровського та інших. Влітку 1918 року, на I Всеросійському з'їзді Рад, Сокольников запропонував почати випуск короткострокових, крупнокупюрних, безпроцентних банкнот для фінансування націоналізованої промисловості, яку він пропонував акціонувати. Акціонування великих підприємств державою Г. Я. Сокольников вважав найбільш доцільною формою націоналізації. Якщо б цю пропозицію Г. Сокольника тоді було прийнято, то радянська економіка змогла б розвиватися як ринкова. У 1922 році Г. Сокольников

прямує до Туркестану, де, поряд з військовою діяльністю успішно здійснює грошову реформу, яка стала генеральною репетицією загальноросійської грошової реформи 1922-1924 років. Знецінені місцеві гроші «туркбони» обмінювалися на радянські за курсом 1:10; в них були перераховані ціни і зарплати. Продподаток змінив продрозверстку, була дозволена вільна торгівля [7, с. 94]. Після повернення до Москви Г. Сокольников зайнявся активною роботою на ниві фінансів. Він стає одним з організаторів нової економічної політики і її невід'ємної частини – грошової реформи 1922-1924 рр., в результаті якої і народився твердий червінець. У складі Наркомфіну ефективно діяли наукові структури: Інститут економічних досліджень та Кон'юнктурний інститут – найкращі дослідні центри в країні, які зіграли важливу роль у підготовці реформи.

Г. Сокольников і його «мозковий трест» вважали, що без міцної валюти неможливо відновити народне господарство. Але вона не може виникнути без зростання виробництва та реалізації вітчизняної продукції. Якщо провести паралель із сьогоdnішнім днем, то ця теза є актуальною. Успіх грошової реформи залежить від розвитку виробництва в країні. Позитивний результат реформи Г. Сокольникова визначався тим, що вона була реформою паралельного типу, а цей тип реформи найбільшою мірою відповідає перехідному періоду. Отже, перехід від грошей адміністративно-командної економіки до грошей ринкової економіки в наш час також припускає перевірені структурні перебудови, які містять грошову реформу і розвиток виробництва. При низькому рівні виробництва будь-які гроші здатні тільки знецінюватися, а в такій ситуації виробництво, в свою чергу, не отримує стимулу до підйому. Питання полягає в тому, щоб загальна економічна реформа управління господарством та грошова реформа постійно підтримували одна одну і були чітко синхронізовані за часом. Тільки дотримання цих умов могло привести до позитивного результату. Це було вже питання не теорії, не концепції реформування, а мистецтва і таланту реформаторів. І червінець став стабільною валютою не тому, що називався золотим. Золотим його зробили ті, хто зумів досягти зростання виробництва. Заміна продрозверстки продподатком на селі, переклад майже всієї промисловості на комерційні основи роботи, самофінансування підприємств і допущення свободи торгівлі – все це призвело до високих і всезростаючих темпів виробничих показників. У 1922 – 1923 рр. сільськогосподарське виробництво Росії зросло на 18,6%, а в 1925 р. - 1926 р. його приріст навіть дещо перевищив рівень врожайного 1913 року. Підйом промисловості відбувався стрімко: в 1922 - 23 господарському році – 38,3 %, 1923 - 24 р. – 27,5%, а в 1924 - 25 році (коли грошова реформа вже була завершена) – 56% [7, с. 96]. Саме правильний вибір моменту початку грошової реформи, опора на зростання виробництва в країні дозволили успішно її провести і порівняно швидко завершити. Звичайно, крім поживлення виробництва, для нової валюти необхідною була ще одна умова – державні запаси золота. А за роки Першої світової і Громадянської війн золото держави в було розграбовано. З 1600 тонн золотого запасу (дані на 1913 рік) на сплату і в заставу союзникам за військові надходження було переведено 500 тонн. Близько 100 тонн у якості контрибуції сплатив радянський уряд Німеччині за умовами Брестського миру. У ході Громадянської війни безслідно пропало ще кілька сотень тонн золота. З початку 1922 року видобуток грошового металу різко пішов вгору. У зв'язку з цим при розробці умов грошової реформи було визначено, що червінець забезпечується золотом на 25% (у реформі Вітте – на

50%), а в іншому – іноземною валютою; легко реалізується товарами та цінними паперами Держбанку.

Реформу почали із надання короткострокових позик державним і кооперативним підприємствам і об'єднанням (трестам, синдикатам) з умовою погашення їх також червінцями. Це дозволило хоч трохи стабілізувати ситуацію в бурхливому господарському хаосі. Підприємства тепер могли сповна та вчасно розраховуватися за поставки і послуги, виплачувати зарплату. Держбюджет спочатку був відключений від червоного обороту і поповнювався емісією радзнаків. Тим Через що деякий час нова і стара валюти функціонували паралельно. Господарники різко підвищували обсяги виробництва та реалізації товарів, накопичуючи червінці. А це збільшувало можливості червоного кредитування.

Разом з іншими досвідченими фінансистами Г. Сокольников визначив такі важливі етапи нормалізації фінансів, як обмеження бюджетного дефіциту, реформа податкової системи і перехід на активний торговельний баланс. Наприкінці листопада 1922 р. Держбанк почав випуск банківських квитків (червінців), забезпечених, як вже було зазначено, на 25% золотом і на 75% – короткостроковими векселями та товарами легкої реалізації. Особливістю реформи була найсуворіша заборона використовувати червінці для покриття бюджетного дефіциту. У січні 1922 року прибуткова частина держбюджету формується головним чином за рахунок емісії – на 98%. На долю податків припадало всього 2% [7, с. 98].

У питанні фінансового покриття бюджетного дефіциту Г. Сокольников наполягав на тому, щоб для цієї мети використовувалася казначейська емісія, а не банківські кредити, які, будучи «дуже легкою і спокусливою річчю», могли б кинути тінь підозри в ненадійності і на Держбанк, і на нову валюту. Кредитна емісія допускалася лише в тих межах, які не чинили негативного впливу на стійкість нової валюти, тобто в межах приросту виробництва і реалізації товарів.

Для обслуговування роздрібного товарообігу стали випускатися срібні монети (рублі, полтиники) і мідні копійки, які із захопленням зустріло населення. Срібна монета, що грала роль розмінних грошей відносно до золотого рубля після грошової реформи Вітте, зовсім зникла з обігу внаслідок швидкого знецінення їх у воєнний період. Тепер вона знову вступила в обіг.

Г. Сокольников був автором ряду професійних крилатих висловів, які не втратили актуальності і в наші дні. Приміром він писав, що тверда валюта є одним з атрибутів державної влади і в мирну епоху вона «так само важлива, як армія під час війни». Проте не робив фетиша з валюти: «у кінцевому рахунку, вихід з фінансової кризи лежить лише у виході з кризи економічної на основі підйому індустрії та сільського господарства, зовнішньої та внутрішньої торгівлі». Г. Сокольников закликав до різкого скорочення державних витрат. Він застерігав від перетворення державних управлінських структур у роздутий чиновницький апарат («нашим гаслом повинно бути - дешевий уряд») [6, с. 67]. Одним із перших Григорій Якович заговорив про необхідність децентралізації держбюджету, більша частина витрат якого може бути перенесена на місцеві бюджети. Він неодноразово писав, що для збалансування дефіцитного бюджету необхідно проводити жорстку, «плюскінську» політику, що «емісія – опіум для народного господарства».

У листопаді 1923 року держбюджет вже на 2/3 забезпечувався податками і доходами, а дефіцит у розмірі 1/3 покривався кредитними операціями (золота позика, випуск транспортних сертифікатів і цукрової позики, закінчення реалізації хлібної позики) [6, с. 68]. Кредит, як

це підкреслював нарком фінансів, за умови правильного використання стає вагомим важелем державного регулювання, в тому числі і приватного сектору господарства, вважаючи, що ринок виступає жорстким екзаміном, полем змагання державних і приватних підприємств, Г. Сокольников надавав вирішального значення ролі держави в перехідний період. Стабілізація виробництва і валюти послужила фундаментом для стабілізації цін. Держава, обмежуючи цінове свавілля окремих синдикатів-монополістів, змогла з осені 1923 року створити гнучку систему ланцюгового зниження цін.

Грошова реформа супроводжувалася перебудовою податкової системи з метою переходу від натуральних до грошових податків. У місті були введені уніфіковані прогресивні прямі податки, у селі – єдиний сільськогосподарський податок з подальшим поетапним скороченням його натуральної частини. З 1924 року він стягувався тільки грошима. Величезне значення Г. Сокольников надавав реалістичному плануванню, в тому числі і фінансовому. Нарком підкреслював важливу роль держрезервів – і матеріальних, і фінансових. Сокольников писав, що той, хто не має резервів, «складає плани, що висять у повітрі» [6, с. 70].

Сокольников виступав за активну зовнішню торгівлю. Називаючи «смішним робінзоном» і «добровільним характером» спроби деяких діячів відгородитися від світового господарства, він закликав до світового розвитку експортно-імпорتنих операцій та формування всередині країни змішаних торгово-промислових товариств. Але пропонував не розглядати іноземні кредити як панацею від економічних лих, а більше покладатися на власні сили і ресурси.

Постсоціалістичні країни пройшли важкий шлях випробувань. Було проведено багато всякого роду економічних експериментів, але ніколи російська грошова система не котирувалася в світі так міцно і високо, як за часів золотого червінця. Таким чином, на початку 20-х років ХХ століття в колишніх радянських республіках (і в тому числі в Україні) одночасно відбувалися оздоровлення грошового обігу і ліквідація повоєнної розрухи. Цим процесам максимально сприяли перебудова господарської системи «воєнного комунізму» на основі заміни притаманних їй адміністративно-репресивних порядків ринковими відносинами, а також відновлення міжрегіональних та міжнародних економічних зв'язків.

Важливу роль в успішному проведенні грошової реформи відіграла ідея паралельного обігу старої, що знецінювалася, і нової валют, з подальшою ліквідацією першої і перетворенням на конвертовану другої. Розвиток грошових відносин детермінував грошову реформу 1922-1924 рр. Стан ринку, зміна в ринковій кон'юктурі корегували її проведення. Разом з тим стан грошового обігу впливав і на розвиток ринку. Очевидним є наявний взаємозв'язок і взаємозалежність стану ринкових відносин і грошової системи першої половини 20-х років ХХ століття

Таким чином, грошова політика періоду реформ спрямовувалася на зняття соціальної напруженості і збереження влади в руках уряду. Допускаючи в країні ринкові відносини, уряд встановив суворий контроль за їх розвитком, використовуючи для цього засоби адміністративного впливу. У той період в країні встановилася власна конвертована валюта. Однак зберегти престиж червінця не вдалося.

З початком форсованої індустріалізації в країні, влада знову повертається до практики емісії, а економіка перероджується в адміністративно-командну, а з часом, – у тоталітарну систему.

---

## Список літератури

1. Оксімець, В. І. Деякі аспекти проведення грошової реформи [Текст] / В. Оксімець // Вісник НБУ. – 1996. – № 4. – С. 20-22.
2. Шаров, О. М. Гривня – донька карбованця [Текст] / О. Шаров; // Вісник НБУ. – 1996. – № 4. – С. 22-26.
3. Ларіонова, Л. Д. Українська гривня: історія та сьогодення [Текст] / Л. Ларіонова, З. Зразюк // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 50-55.
4. Дерев'яній, Т. Грошова реформа початку 1920-х років та її роль у введенні сталої валюти в країні [Текст] / Т. Дерев'яній, Р. Толстов // Економіка України. – 1995. – № 12. – С. 68-73.
5. Добнін, Л. З. Рубель був сталою валютою [Текст] / Л. Добнін // Гроші та кредит. – 1996. – № 8. – С. 63-68.
6. Перламутров, В. История советских денег [Текст] / В. Перламутров // Былое. – 1997. – № 1. – С. 64-74.
7. Пиріг, О. А. Місце грошової реформи 1922-1924 рр. у здійсненні нової економічної політики [Текст] / О. Пиріг // УІЖ. – 2000. – № 3. – С. 92-102.
8. Гальчинський, А. Теорія грошей [Текст] / А. Гальчинський. – К.: Основа, 1998. – С. 292-300.
9. Всесвітня історія в Інтернеті [Електронний ресурс] / Проект ХРОНОС. – Режим доступу: [http://www.hrono.ru/biograf/bio\\_we/vitte\\_serg.php](http://www.hrono.ru/biograf/bio_we/vitte_serg.php).
10. Финансист - реформатор Г. Я. Сокольников (к 120-летию со дня рождения) [Електронний ресурс] / Портал Архіву Росії. – Режим доступу: <http://www.rusarchives.ru/evants/conferences/sokolnikov.shtml>.

## РЕЗЮМЕ

*Роенко Вита, Добрик Лилия*

### **Денежные реформы конца XIX – началу XX ст. и их роль в создании стойкой валюты**

Исследуется сущность и движущие силы денежных реформ конца XIX – началу XX ст.: реформа Витте 1895-1897 рр., реформа 1922-1924 р., проведенная в Советской России, в стране с переходной экономикой. Обосновываются этапы и составляющие этих процессов, взаимосвязь и взаимозависимость состояния рыночных отношений и денежной системы первой половины 20-х годов. Определяется роль Государственного банка и Министерства финансов в благоустройстве денежного хозяйства, рассматриваются перспективы использования исторических примеров денежных реформ в современных условиях экономического положения Украины.

## RESUME

*Royenko Vita, Dobryk Liliya*

### **Money reforms of end XIX – to beginning of the XX and their role in creation of hard currency**

Essence and motive forces of money reforms of end is probed XIX – to beginning of XX ст.: reform of Vitte of 1895-1897 y., reform of 1922-1924 y., conducted in Soviet Russia, in a country with a transitional economy. The stages and constituents of these processes, intercommunication and interdependence of the state of market relations and money system of the first half of 20th are grounded. The role of the State participating bank and Ministry of finance is determined in equipping with modern amenities of money economy, the prospects of the use of historical examples of money reforms are examined in the modern terms of economic position of Ukraine.

*Стаття надійшла до редакції 21.09.2010 р.*



**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ**

*Розглянуто сутність ефективності діяльності медичних установ за умови впровадження сімейної медицини. Запропоновано схему проведення економічного аналізу ефективності діяльності закладів охорони здоров'я.*

**Ключові слова:** економічний аналіз, ефективність, результат, сімейна медицина.

Одним з найважливіших прав людини та найвищою людською цінністю, від якої залежить економічний, фізичний та духовний потенціал суспільства, є здоров'я. Важливе місце серед актуальних проблем економічної науки в галузі охорони здоров'я посідає проблема ефективності діяльності закладів охорони здоров'я. Дослідження в цій сфері доцільно проводити використовуючи відповідні методи економічного аналізу. За допомогою останнього ми можемо пізнати сутність економічних явищ та визначити їх ефективність. Ефективність – це результат певних дій, які оцінюються кількісними показниками. Зацікавленість ним виникає на різних рівнях управління економікою – від керівництва медичної клініки до керівників держави. Кожна держава розглядає охорону та зміцнення здоров'я громадян як своє найголовніше завдання, оскільки його у населення впливає на розвиток економіки в цілому. Тому метою дослідження є формування відповідної методики аналізу для отримання точних результатів. Проте розглядати ефективність слід у декількох аспектах. Складністю завдання є багатofакторний аналіз, оскільки під час дослідження слід враховувати як мінімум два фактори: економічний і медичний. Для отримання більш точних результатів доцільно також встановити соціальну ефективність.

Відомо, що основний кадровий, фінансовий та матеріальний потенціал вітчизняної охорони здоров'я сконцентровано на вторинному рівні надання медичної допомоги, хоча відомо, що найбільш ефективною та економічно обґрунтованою є первинна ланка охорони здоров'я. Наявні недоліки в сучасній організації медичного забезпечення населення спонукають до пошуку та наукового обґрунтування нових оптимальних форм і напрямів превентивної медицини [1]. Таким варіантом розвитку системи охорони здоров'я є впровадження сімейної медицини. Світовий досвід, узагальнений Всесвітньою організацією охорони здоров'я свідчить, що розвиток первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини є найефективнішим засобом досягнення справедливого розподілу та раціонального використання коштів, підвищення результативності роботи галузі охорони здоров'я, дає змогу істотно вплинути на поліпшення демографічної ситуації. У більшості держав світу на частку первинної медико-санітарної допомоги припадає до 90 відсотків загального обсягу медичних послуг, а питома вага чисельності лікарів загальної практики сімейної медицини серед лікарів галузі охорони здоров'я становить 30-50 відсотків [2].

В умовах глобальних суспільних трансформацій істотно змінюються потреби громадян щодо охорони здоров'я в Україні. Зокрема зростають очікування

громадян стосовно якості цих послуг. Громадяни багатьох країн вимагають більшого – від уряду в цілому і від системи охорони здоров'я зокрема [3]. Тому необхідно проводити аналіз ефективності діяльності установ.

Загалом сутність економічного аналізу полягає у порівнянні альтернативних можливостей стосовно очікуваних витрат на їх реалізацію та очікуваних результатів від їх упровадження. Перспектива аналізу може бути різноманітна, і це закономірно. Вона може бути загальною – враховувати недоліки і переваги для всього суспільства, але й може бути й більш вузькою. Варіантом такого вузькоспрямованого аналізу є аналіз перспектив в інтересах медичного закладу [4, с. 342-343]. Проте цей вид аналізу доцільно використовувати в тих країнах, де досліджуване явище вже перебуває у стабільному розвитку і ефективність його доведена, а працювати потрібно в напрямку вдосконалення.

Аналіз та дослідження праць вчених із проблем економічного аналізу в економіці та в медицині, а саме – Т. Бахтєєва, М. Кузьменка, Є. Мниха, В. Москаленка, та інших, свідчать про необхідність активної роботи в сфері аналізу галузі охорони здоров'я. Економічний аналіз в системі охорони здоров'я – це вивчення і оцінка господарської і фінансової діяльності лікувально-профілактичних закладів з метою підвищення їх ефективності. До його завдань належать:

- дослідження чинників, які впливають на господарську діяльність;
- прийняття оптимальних управлінських рішень з подальшим аналізом їх ефективності;
- оцінка економічної ефективності використання ресурсів;
- інші.

Питання ефективності системи охорони здоров'я, в даному випадку – впровадження сімейної медицини, слід розглядати у трьох аспектах, а саме:

- економічний аспект;
- соціальний аспект;
- медичний аспект [5, с. 178-182].

Суть економічного аспекту полягає у врегулюванні витрат бюджетної установи та дослідженні надходжень до її бюджету. Зокрема встановити, як змінюються витрати з часу впровадження сімейної медицини в установі. Чи змінюються видатки на заробітну плату, на медикаменти, касові видатки. Також слід здійснити аналіз основних надходжень до бюджету: від оренди, позабюджетних грошових надходжень та медикаментів.

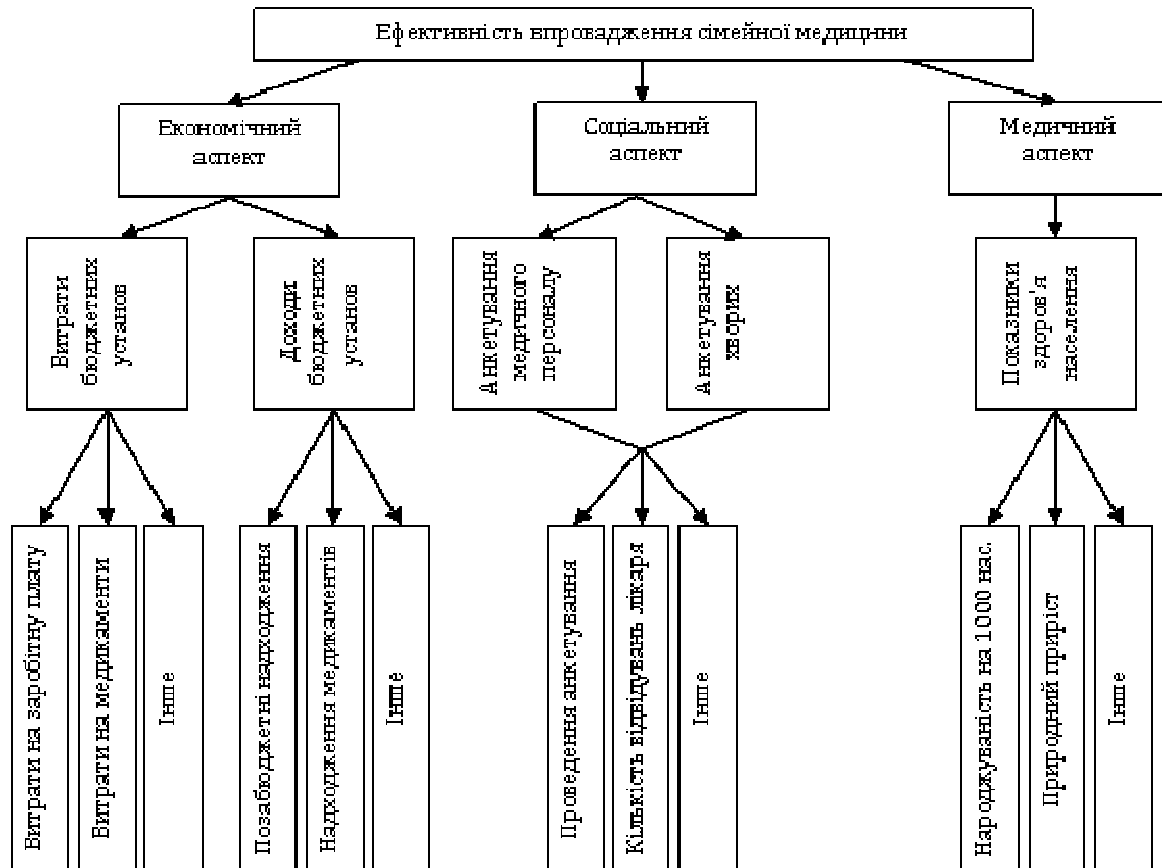
Суть соціального аспекту полягає у проведенні досліджень та анкетуванні медперсоналу та хворих. Чи задовільняють їх такі зміни, що самі вони хотіли б змінити.

Медичний аспект полягає у дослідженні показників здоров'я населення. Його основними показниками є захворюваність населення, народжуваність, смертність, природний приріст та інші. Звичайно, для правильного аналізу потрібно здійснити відбір лише найважливіших показників. Вважаємо, доцільною в даному випадку буде співпраця вчених-економістів та медичних працівників. Оскільки лише фахова порада допоможе нам реально оцінити ситуацію, володіючи доречними показниками.

Звичайно для отримання швидших та достовірніших

результатів повинна бути певна система показників, яка характерна для кожної медичної установи в Україні. Маючи ці показники, ми зможемо легко порівняти їх та прослідкувати зміни у кожній установі окремо чи у місті, чи області і т. д.

Зобразимо вище сказане у вигляді рисунка 1 для кращого розуміння дослідження в галузі ефективності діяльності закладів охорони здоров'я на прикладі впровадження сімейної медицини в установі.



На нашу думку, для ефективного оцінки досліджуваних показників слід використовувати ретроспективний аналіз. Ретроспективний аналіз – аналіз результатів діяльності за минулий період. Програма цього аналізу є найдетальнішою, оскільки вона має багату інформаційну базу і більше часу для його проведення порівняно з іншими видами аналізу [6, с. 138]. Оскільки нам потрібно дослідити, чи ефективними були зміни в установі з часу впровадження сімейної медицини, тому саме цей вид аналізу доцільно використовувати здійснюючи аналіз.

Дослідження у даній галузі підтверджують, що створення ефективною системи первинної медико-санітарної допомоги гарантує загальнодоступність медичної допомоги, дозволяє забезпечити більш високий рівень здоров'я населення відносно дешевим способом. Сьогодні сектору первинної медико-санітарної допомоги необхідно відігравати головуючу роль у процесах реформування охорони здоров'я. На сьогодні Україна зробила низку кроків із впровадження загальної лікарської практики (сімейної медицини) у роботу первинної ланки системи охорони здоров'я. Насамперед це стосується прийнятих правових актів, що визначають розвиток первинної медико-санітарної допомоги на засадах загальної лікарської практики (сімейної медицини). Вони надають можливість розвивати амбулаторії сімейної медицини, регулюють підготовку кадрів із загальної лікарської практики. У той же час необхідно зазначити, що досі немає нормативних

документів, які регламентували б економічну базу розвитку ПМСД на засадах лікаря загальної практики (сімейного лікаря) [7].

Багаторічним досвідом іноземних країн доведено, що основну частку відповідальності за можливе зменшення захворюваності та зміцнення здоров'я населення несе первинна медико-санітарна допомога, сформована на засадах сімейної медицини. Саме вона має бути основою перетворення у галузі охорони здоров'я в Україні. Лише побудувавши правильну модель аналізу, яка міститиме відповідний часовий період, доцільно вибрані показники та спиратиметься на всі аспекти – економічний, соціальний, медичний, ми зможемо надати більш точну оцінку якості та ефективності впровадження сімейної медицини в Україні. Здійснюючи цей аналіз, слід водночас звертати увагу на організаційні недоопрацювання, які виникають у ході дослідження. Наприклад недостатня інформаційна база, ведення обліку вручну – як відомо, цей процес займає багато часу та зусиль. Отже, по-перше, відповідно до закордонного досвіду, саме сімейна медицина є альтернативою для зниження витрат галузі. По-друге, як показують перші дослідження, система сімейної медицини в Україні вже сьогодні дає перші позитивні результати. По-третє, для того, щоб правильно оцінити ці результати та прослідкувати їх динаміку та ефективність, слід підібрати відповідну модель для здійснення аналізу впровадження сімейної медицини в Україні. Така модель запропонована вище. Саме тому

---

аналіз ефективності впровадження сімейної медицини на сьогодні залишається актуальним питанням.

### **Список літератури**

1. Про проект обласної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2011 року [Текст] : розпорядження голови Тернопільської ОДА від 19.03.2010 №151.
2. Марчук, Н. В. Обґрунтування та розробка системи організації профілактичної діяльності закладів загальної практики/сімейної медицини [Текст] : автореферат дис. на здобуття ступеня канд. медичних наук / Марчук Н. В. – Київ, 2008.
3. Солоненко, Н. Д. Державне управління перебудовою галузі охорони здоров'я в умовах обмежених ресурсів в Україні [Текст] : автореферат дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. управління / Солоненко Н. Д. – Київ, 2004.
4. Солоненко, Н. Д. Економіка охорони здоров'я [Текст] : навч. посібник / Н. Д. Солоненко. – К. : Вид-во НАДУ. – 2005. – С. 342-343.
5. Москаленко, В. Ф. Економіка охорони здоров'я [Текст] : підручник. – Вінниця : Нова Книга / В. Ф. Москаленко, О. П. Гульчій, В. В. Таран. – 2010. – С. 178-182.
6. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 138с.
7. Джафарова, Д. М. Управління реформуванням первинної медико-санітарної допомоги на місцевому рівні (на прикладі м. Львова) [Текст] : автореферат дис. на здобуття ступеня канд. наук з держ. управління / Д. М. Джафарова. – Львів, 2004.

### **РЕЗЮМЕ**

**Рура Иванна**

#### **Анализ эффективности внедрения семейной медицины в Украине**

Рассмотрена сущность эффективности деятельности медицинских учреждений при условии внедрения семейной медицины. Предложена схема проведения экономического анализа эффективности деятельности заведений здравоохранения.

### **RESUME**

**Rura Ivanna**

#### **An analysis of efficiency of introduction of domestic medicine in Ukraine**

Essence of efficiency of activity of medical establishments is considered on condition of introduction of domestic medicine. The chart of leadthrough of economic analysis of efficiency of activity of establishments of health protection is offered.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У КРИЗОВОМУ ТА ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДАХ

*У статті визначено основні фактори, які впливають на процес управління грошовими коштами страхових компаній. Обґрунтовано неможливість використання на сучасному етапі відомих моделей управління грошовими коштами, які є поширеними в розвинених країнах. Розглянуті підходи до управління грошовими коштами страхових компаній у кризовому та посткризовому періоді розвитку вітчизняної економіки, сьогодношньої та очікуваної ситуації на фінансовому та страховому ринках. Запропоновано схеми управління грошовими коштами можуть застосовуватися в діяльності страховиків, що веде до оптимізації процесу управління грошовими коштами.*

**Ключові слова:** грошові кошти, еквіваленти грошових коштів, рух грошових коштів, ліквідність страховика, модель управління грошовими коштами.

Тема управління грошовими коштами підприємств, організацій та установ достатньо глибоко досліджена закордонними і вітчизняними вченими. Серед західних науковців, які розглядали проблеми управління грошовими коштами компаній і корпорацій, можна визначити таких: Є. Брігхем, А. Гроппеллі, Ф. Ченг, Дж. Фіннерті, У. Шарп. Серед українських і російських авторів проблемою займалися І. Бланк, М. Білик, В. Ковальов, В. Савчук, О. Терещенко. Проблемам управління грошовими коштами страхових компаній приділяли увагу такі українські та російські вчені: Н. Внукова, О. Гаманкова, А. Гінзбург, О. Заруба, Л. Орланюк-Малицька, С. Осадець, В. Сухов, Т. Федорова, А. Шихов. Серед західних вчених економістів можна вказати на праці Д. Бланда та Д. Хемптона. Комплексних досліджень із вказаної проблематики не проводилося, що обумовлює наукову новітність теми управління грошовими коштами страховиків. До цього слід додати і антикризовий аспект у формуванні політики управління грошовими коштами страхових компаній.

Метою статті є визначення факторів, що впливають на процес управління грошовими коштами в страхових компаніях, та розробка ряду напрямків такого управління з урахуванням сьогодношньої і очікуваної ситуації на фінансовому і страхових ринках. Для вирішення проблеми розв'язано ряд завдань: визначено сутність грошових коштів, їх місце в системі управління ліквідністю страхової компанії, фактори, що впливають на процес такого управління; оцінено наявні методи управління грошовими коштами в страхових компаніях; пропонується ряд рекомендацій щодо їх удосконалення в загальному плані з урахуванням сьогодношнього і перспективного стану фінансового і страхового ринків.

Питання управління грошовими коштами суб'єктів господарювання завжди було актуальним, але особливо гостро воно постало в часи фінансово-економічних криз. Під час криз в найбільш вигідних умовах опиняються ті суб'єкти, які мають запас готівкових коштів для підтримки ліквідності, а інколи наявність грошей надає можливість придбати конкурентів, знаходити нових клієнтів, розширювати коло діяльності.

Мінливість зовнішнього економічного середовища, що обумовлює динаміку економічних процесів, лише підсилює роль управління грошовими коштами в системі

фінансового менеджменту підприємств і страхових компаній. Це проілюструвала ситуація на вітчизняному страховому ринку. До кризи (тобто до кінця 2008 року) велика кількість українських страховиків мали прибуткову діяльність, перевищення надходжень грошових коштів над видатками, ними виконувалися усі показники платоспроможності, передбачені чинним страховим законодавством. Але вже в першому кварталі 2009 року ситуація змінилася радикально – більшість страховиків стали відчувати гостру нестачу грошей для проведення розрахунків. Привертає до себе увагу та швидкість, з якою розвивалася ситуація – страховий ринок був відкинутий у своєму розвитку на декілька років назад впродовж одного кварталу. При цьому в багатьох випадках каталізатором ситуації стала нестача грошей для розрахунків у перші місяці кризи.

Особливо актуальним управління грошовими коштами стає для тих компаній, які займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя. Останні працюють за рядом статичних моделей, які базуються на таблицях смертності населення. В таких компаніях відхилення від запланованого розміру виплат страхових сум є незначними і виникають за певних форс-мажорних обставин (техногенні катастрофи, епідемії тощо). Натомість у компаніях, які займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя, ситуація зі страховими виплатами є набагато менш передбачуваною. Коливання страхових виплат може відрізнятись в рази. Якщо страховий портфель є незбалансованим, то можливим є періодичне виникнення криз ліквідності. У таких випадках компаніям необхідно мати джерела швидкого поповнення грошових коштів. В Україні, як і в інших країнах світу, страхові компанії для підтримки ліквідності у ситуаціях непередбачених страхових виплат широко використовують короткостроковий банківський кредит. У розвинених країнах широко використовуються емісії облігацій, довгостроковий банківський кредит.

При проведенні операцій з грошовими коштами виділяють безпосередньо грошові кошти та їх еквіваленти. Згідно з національними стандартами [1], грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Відповідно еквіваленти грошових коштів представлені в П(С)БО як короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які

вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості. Дещо відрізняється визначення грошових коштів суб'єкта підприємства, яке подається у нормативі МСБО 7 "Звіт про рух грошових коштів", за яким до еквівалентів грошових коштів відносять інвестиції, які вільно конвертуються у визначені суми грошових коштів, характеризуються незначним ризиком зміни вартості і мають короткий термін погашення (протягом трьох місяців) [2, с. 428]. Еквіваленти грошових коштів здебільшого утримуються компаніями не для отримання прибутку, а для погашення короткострокових зобов'язань (в страхових компаніях для здійснення страхових виплат).

Треба вказати на прямий зв'язок між забезпеченням ефективного управління грошовими коштами та ліквідністю страхової компанії. Ліквідність страховика можна визначити як здатність страхової компанії швидко розраховуватися за своїми терміновими страховими і нестраховими зобов'язаннями за рахунок наявних у неї грошових коштів та їх еквівалентів [3, с. 60].

У розвинених країнах на управління ліквідністю, грошовими коштами звертають надзвичайну увагу, оскільки невчасне виконання термінових зобов'язань може призвести до швидкого банкрутства навіть високоприбуткової компанії [4, с. 181].

Основною проблемою в управлінні грошовими коштами, яка стоїть перед західними страховими компаніями, є розподіл їх на грошові кошти та поточні фінансові інвестиції. Грошові кошти забезпечують ліквідність, а поточні фінансові інвестиції надають компанії можливість отримувати додатковий інвестиційний прибуток. Саме в русло вирішення цих питань спрямована переважна більшість моделей управління [5, с. 63].

Але сучасні моделі управління грошовими коштами мало підходять до застосування їх у вітчизняних страхових компаніях. У переважній більшості страхових компаній коливання показника відношення страхових виплат до страхових премій є суттєвим, що практично унеможливує застосування даної моделі в практиці. Окрім цього в Україні фактично відсутні високоліквідні цінні папери, які є основою для функціонування більшості моделей.

На фондовому ринку України є незначна кількість цінних паперів, які за визначенням можна віднести до поточних фінансових інвестицій. Ринок державних цінних паперів працює достатньо неефективно, дуже мала кількість цінних паперів з забезпеченням зворотного викупу у будь-який момент, а якщо такі активи і є (наприклад, до них можна віднести банківські метали), то маржа при зворотному викупі є такою, що приносить інвестору збитки.

Отже, постає потреба в пошуку варіантів управління грошовими коштами з використанням тих можливостей, що надає вітчизняний фінансовий ринок, але спочатку визначимо основні фактори, що впливають на цей процес.

На процес управління грошовими коштами страховика визначальний вплив має сфера його діяльності – страхування життя чи страхування інше, ніж страхування життя.

У компаніях, які займаються страхуванням життя, основу доходу страховика представляє інвестиційний дохід, який формується за рахунок розміщення коштів страховальників і власних коштів компанії. За рахунок коштів страховальників формуються довгострокові (математичні) резерви, а власні кошти представлені складовими власного капіталу. Існує відмінність в управлінні даними коштами.

На думку Л. О. Орланюк-Малицької [6, с. 38], страхові компанії, які займаються страхуванням життя,

акумулюють значні ресурси на тривалі терміни. Потреба в коштах на виплату визначається за допомогою демографічної статистики й актуарних розрахунків з великою точністю. Потреба в інвестиційному доході висока, оскільки, по-перше, тариф є дисконтованим; по-друге, по багатьох видах страхування життя в умовах страхування передбачається участь страховальників у прибутках страховика. Звідси страхові організації, що здійснюють страхування життя, виробляючи інвестиційну стратегію, основну увагу звертають на прибутковість активів, ліквідність їх цікавить менше.

Страхові компанії, що проводять ризикові види страхування, як правило, мають справу з терміном страхування не більш року, а коливання страхових виплат за періодами часто відрізняються в рази. У зв'язку з цим, страхові організації, що проводять ризикові види страхування мають потребу в забезпеченні високого рівня ліквідності. Значну частку портфеля цінних паперів таких організацій займають звичайно цінні папери з фіксованим доходом, що забезпечують страховику швидку реалізацію у випадку великих збитків.

Успішне функціонування системи управління грошовими коштами страхових компаній багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Управління грошовими коштами має покладатися на фінансовий відділ, або (якщо страхова компанія є великою) на створене при фінансовому відділі казначейство. Головною метою є підтримка ліквідності на постійно високому рівні. Як вже згадувалося, управління грошовими коштами страхових компаній значною мірою залежить від правильності проведених актуарних розрахунків і ситуації на фінансовому ринку і в економіці країни.

Якщо актуарні розрахунки проведені правильно, то страхова компанія в принципі здатна розраховуватися за рахунок наявних у неї грошових коштів на поточному рахунку і в касі. Але часто трапляється ситуація, за якої в планових розрахунках потреби в грошових коштах допущені помилки і сума страхових виплат є більшою за очікувану. У таких ситуаціях виникає потреба у швидкому збільшенні грошових коштів на рахунку компанії. Якщо ситуація в економіці є стабільною, то термінова потреба в грошових коштах може бути розв'язана за рахунок використання банківського кредиту. В умовах фінансово-економічної кризи дуже часто банківський кредит стає недоступним для страховиків. За таких несприятливих умов страхова компанія для проведення розрахунків має реалізувати частину своїх активів, що відображено на рисунку 1. Але якщо наявні неї активи є низьколіквідними, то проблему залучення додаткових грошових коштів вирішити достатньо складно і в такий спосіб.

Так фінансово-економічна криза 2008-2009 років показала, що велика кількість страхових компаній не тільки не змогли реалізувати фінансові активи, а в ряді випадків не могли отримати навіть кошти, які мали на банківських депозитах (через встановлення відповідного мораторію Національним банком України). Отже, спрацювали одночасно ряд негативних факторів щодо забезпечення страхових компаній грошовими коштами, які мали руйнівний вплив на їх фінанси і спровокували виникнення кризи ліквідності.

Важливим фактором впливу на процес управління грошовими коштами страхових компаній є структура страхового портфелю. Досі питання узгодженості політики формування страхового портфелю і політики грошовими коштами не піднімалося. Це пояснюється великим розривом між надходженнями страхових премій і здійсненням страхових виплат, який існував у

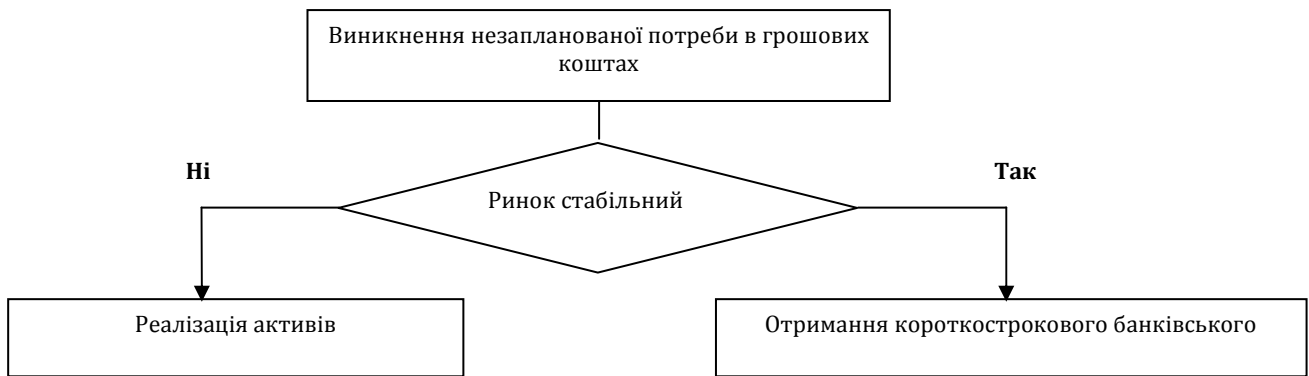


Рис. 1. Покриття раптової потреби в грошових коштах в умовах стабільного і нестабільного фінансових ринків

докризисному періоді. У переважній більшості українських страховиків, які займалися класичним страхуванням, в страхових портфелях домінувало автострахування, яке характеризується підвищеним рівнем збитковості. В ситуації, коли надходження страхових премій за цим видом страхування постійно зростали, проблем з ліквідністю не виникало. Але після настання фінансової кризи і різкого зменшення надходження страхових премій саме виплати за цим видом страхування мали суттєвий негативний вплив на ліквідність страховиків. Отже, в наступному, післякризовому періоді розвитку страхового ринку України одним з напрямків формування політики управління грошовими коштами стане врахування ризиків діяльності страховика (в тому числі - пов'язаних зі структурою його страхового портфелю).

Проведений автором аналіз діяльності українських страховиків показав, що для управління їх грошовими коштами найбільшим ризиком є порушення розрахунків компанії щодо балансу між надходженнями страхових премій і здійсненням страхових виплат. У випадку, коли надходження страхових премій постійно випереджають здійснювані страховою компанією страхові виплати, імовірність виникнення дефіциту грошових коштів є порівняно невеликою. Коли ситуація змінюється у зворотному напрямку (це яскраво було виражене під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 років) імовірність виникнення дефіциту грошових коштів стає

майже стовідсотковою. Через це виникають два ризики діяльності страхової компанії, один з яких пов'язаний з макрорівнем, а інший - з мікрорівнем:

- погіршення економічної кон'юнктури сприяє загальному зменшенню надходження страхових премій;
- компанії, в страхових портфелях яких переважали види страхування з найвищими рівнями збитковості, несуть більші фінансові втрати, ніж в середньому по ринку.

Певним ускладненням в управлінні грошовими коштами страхових компаній виступає те, що в переважній більшості країн існують обмеження на вкладання коштів страхових резервів. У цьому контексті цікавим є досвід Німеччини, де страхова компанія може повністю передати право управляти усіма своїми резервами до комерційного банку в обмін на право поповнювати готівковий рахунок у будь-який момент у межах страхових лімітів.

Схема управління грошовими коштами виглядає так (рис. 2).

За умови реалізації представленої моделі банк обслуговує не одну, а декілька страхових компаній та інших фірм і підприємств. При цьому банк виплачує страховику певну суму за кошти, що використовуються ним.

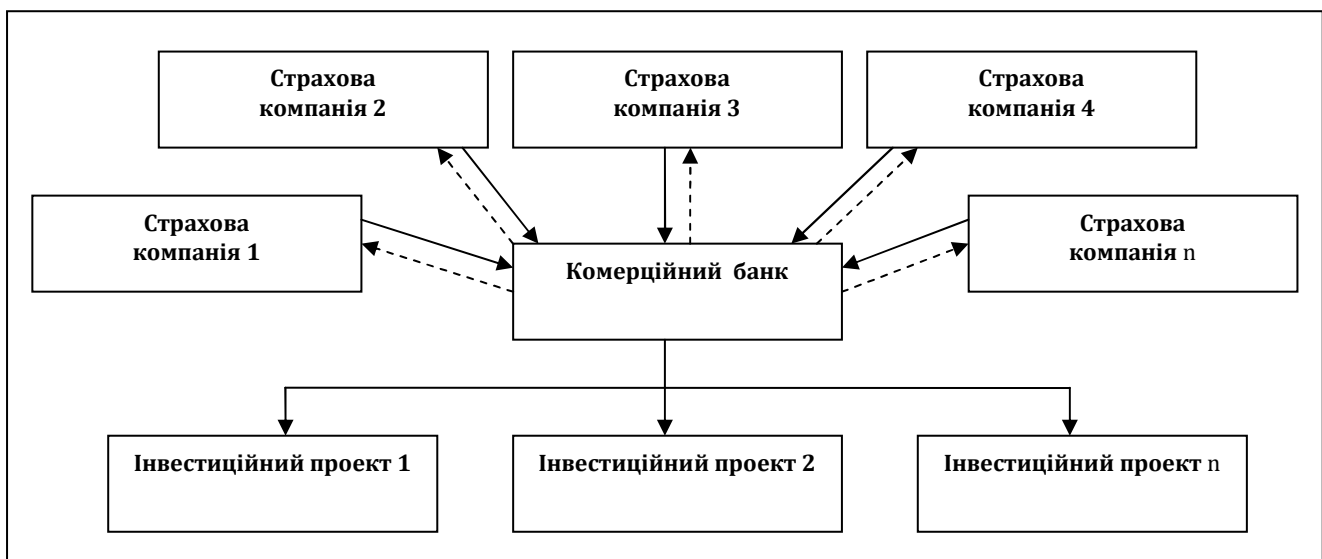


Рис. 2. Схема управління грошовими коштами страхових компаній за участі банку (німецька модель)

Ця сума (назвемо її “відсотки за розміщення коштів”) може бути обчислена за формулою:

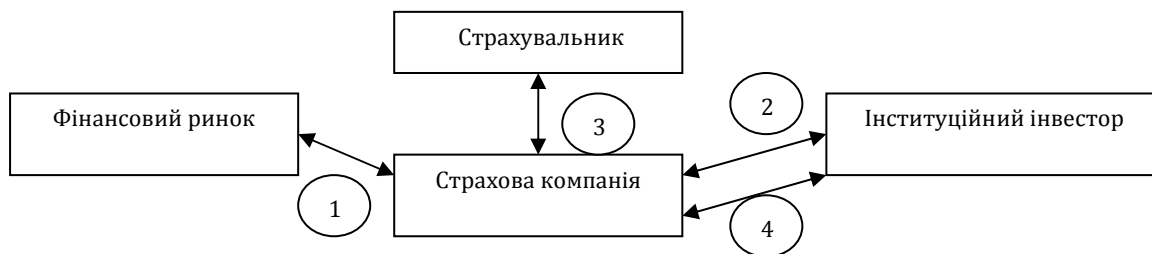
$$\text{Відсотки за розміщення коштів} = \frac{\text{Середня ставка на фінансовому ринку} - \text{Ставка комісійної винагороди банку} - \text{Кредитна ставка при перевищенні обумовленого ліміту}}{1} \quad (1)$$

Аналогічна модель використовується в англо-американській системі інвестицій страховиків, але замість комерційних банків відповідні функції виконують

компанії з управління активами.

Як альтернативу цій моделі, можна пропонувати операції з державними цінними паперами. Найбільш поширеною модифікацією є операція під назвою РЕПО. РЕПО – це продаж суб'єктом (в даному випадку страховою компанією) короткострокових (найчастіше державних цінних паперів) іншому суб'єкту з зобов'язанням їх зворотного викупу через певний час. Сутність операції можна представити у вигляді схеми (рис. 3).

Зворотний викуп здійснюється за ціною, що є більшою



1. Придбання цінних паперів на фондовому ринку;
2. Продаж цінних паперів під гарантію зворотного викупу;
3. Розрахунок зі страховальниками коштами, отриманими від продажу цінних паперів;
4. Зворотний викуп цінних паперів.

Рис. 3. Використання операції РЕПО для управління грошовими коштами страхових компаній

за ціну попереднього продажу. Різниця між цінами відображає дохідність операції, як правило, виставляється у відсотках річних і називається ставкою РЕПО. Призначення прямої операції РЕПО – залучити необхідні фінансові ресурси. Таким чином, за допомогою такої операції страхова компанія може збільшити розмір своїх готівкових коштів, наприклад для здійснення термінових розрахунків зі страховальниками (особливо, якщо їх розмір вищий за запланований).

Отже, існує ряд фінансових інструментів і схем, які дозволяють значно покращити ситуацію з забезпеченням оптимального розміру грошових коштів страхових компаній, навіть у кризових умовах діяльності.

На сучасному етапі розвитку страхового ринку України можна стверджувати, що переважна більшість страховиків не мають чітко виражених методів і прийомів управління грошовими коштами. На це є декілька причин:

- в Україні певною мірою не працює фондовий ринок, принаймні на ньому дуже мало фінансових інструментів, які надавали б можливість забезпечувати миттєву ліквідність без фінансових втрат;
- досі не розроблено нормативів ліквідності для страхових компаній і цей напрямок є дуже перспективним для проведення подальших досліджень;
- управління грошовими коштами страховиків має будуватися з урахуванням періодичності виникнення фінансово-економічних криз.

За наслідками фінансово-економічної кризи можна визначити, що вирішення проблем потребує формування нових підходів до управління грошовими коштами в посткризовому періоді у напрямках:

- формування політики управління грошовими коштами страхових компаній у зв'язку з ризиками їх страхової діяльності;
- застосування сучасних методів управління грошовими коштами (наскільки це взагалі можливо, зважаючи на ситуацію на фінансовому ринку);
- узгодження політики управління грошовими

резервами з потребою компанії у грошових коштах;

- розробки нових підходів до державного регулювання страхових компаній щодо забезпечення страховиків грошовими коштами.

### Список літератури

1. *Звіт про рух грошових коштів [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.*
2. *Регулювання сфери фінансових послуг у праві Європейського Союзу та перспективи адаптації законодавства України [Текст] / Т. Вовк, Г. Друзенко, Г. Зугравий та ін. – Харків : Консул, 2002. – 912 с.*
3. *Супрун, А. А. Проблеми оцінки ліквідності страхових компаній [Текст] / А. А. Супрун : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка наукових досліджень – 2005” Том 8. Фінансові відносини. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – 60 с.*
4. *Нікбахт, Е. Фінанси [Текст] / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка. - К. : Основи, 1993. – 383 с.*
5. *Бланк, И. А. Управление активами [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 656 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 5).*
6. *Орланюк-Малицкая, Л. А. Платежеспособность страховой организации [Текст] / Л. А. Орланюк-Малицкая. – М. : Анкил.*
7. *Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Текст] : закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III.*
8. *Ченг, Ф. Ли Финансы корпораций: теория, методы и практика [Текст] / Ф. Ли Ченг, И. Финнерти Джозеф ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.*
9. *Корнилов, И. А. Основы страховой математики [Текст] : Учеб. пособие для вузов / И. А. Корнилов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 400 с.*
10. *Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента [Текст] : учеб.-практ. пособие / В. В. Ковалев. – М. : Велби, Проспект, 2008. – 544 с.*

---

## РЕЗЮМЕ

*Супрун Анатолий*

**Управление денежными средствами страховых компаний в кризисном и посткризисном периодах**

В статье определены основные факторы, которые влияют на процесс управления денежными средствами страховых компаний. Рассмотрены подходы к управлению денежными средствами страховых компаний в кризисном и посткризисном периоде развития отечественной экономики, сегодняшней и ожидаемой ситуации на финансовом и страховом рынках. Предложены схемы оптимизации процесса управления денежными средствами, которые могут применяться в деятельности страховщиков.

## RESUME

*Suprun Anatoly*

**Management of money resources of the insurance companies in the crisis and postcrisis periods**

In articles major factors which influence managerial process by money resources of the insurance companies are defined. Approaches to management of money resources of the insurance companies in the crisis and postcrisis period of development of domestic economy, a today's and expected situation in the financial and insurance markets are considered. Schemes of optimization of managerial process are offered by money resources which can be applied in activity of insurers.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



**ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО ДОХОДАМ С УЧЕТОМ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА**

*В статье рассмотрены проблемы неравномерности в формировании и распределении доходов населения Украины, которые являются очень важными для экономики и общества. Дана оценка критериям неравенства доходов населения, а также проведен анализ их дифференциации с корректировкой распределения доходов на имеющийся уровень теневой экономики.*

**Ключевые слова:** дифференциация доходов, уровень дохода, теневая экономика, критерии неравенства.

Опыт последних десятилетних трансформаций в Украине свидетельствует о том, что социально-экономическая политика государства привела к росту неравенства в распределении результатов экономической деятельности. Снижение реальных доходов и рост их дифференциации – основные тенденции в изменении уровня жизни граждан.

В условиях динамического развития общества в Украине есть необходимость в совершенствовании адекватной социальной политики, которая базируется на оценке степени неравномерности распределения доходов, что и обуславливает актуальность темы.

Вопросы неравенства в формировании и распределении доходов населения, роль политики государства в данных процессах исследовались в трудах Г. Волинского [1], З. Галушко [2], А. Пищулиной [3], С. Скибиной [4-5], А. Халицкой [6], К. Швабия [7] и др. Но в современной экономической литературе недостаточно освещены вопросы, связанные с дифференциацией доходов населения, которые обусловлены в определенной мере достаточно высоким уровнем теневой экономики.

Целью статьи является выявление особенностей формирования доходов населения Украины, а также оценка неравенства населения с корректировкой распределения доходов на имеющийся по оценкам экспертов уровень теневой экономики.

На сегодня, то есть по состоянию на 2008 год, основными источниками доходов домохозяйств Украины остаются заработная плата (49,4 %), социальная помощь и другие текущие трансферты (23,1%), доходы от предпринимательской деятельности и самозанятости (5,3 %) и денежная помощь от родственников (6,8 %). Анализ на региональном уровне показал, что по оплате труда уровень вариации по областям Украины составляют 20%. Особенно отличаются доходы по их составу, например по оплате труда наименьший удельный вес отмечен в Закарпатской области (43,0%), а наибольший приходится на Харьковскую (62,4%). Доходы от предпринимательской деятельности, как косвенная оценка одного из условий формирования среднего класса в стране, так же достаточно дифференцированы по регионам: наиболее прогрессивные в данном аспекте оказались Закарпатская (22,0%), Херсонская (12,4%) и Николаевская (12,2%) области.

В рамках существующей информации о затратах и ресурсах [8] в настоящее время среднедушевые денежные доходы колеблются по официальной группировке от 120 грн. до 2100 грн. Наибольший удельный вес населения сосредоточен в группе с уровнем денежных

доходов 660-840 грн. в месяц, а наименьший (2,1 %) в группе с среднедушевыми доходами, не достигающими 300 грн.

Средний уровень денежных доходов в расчете на одного члена домохозяйства составил 977,48 грн., в то же время заметен разброс между городской и сельской местностью: в городах он составил 1089,30 грн., а в сельской местности - 744,60 грн. При рассмотрении регионального аспекта уровня денежного дохода на одно домохозяйство, отметим, что наименьший уровень денежного дохода отмечен в Кировоградской области (1740,88 грн.), а наибольший в Закарпатской (3007,16 грн.).

Распределение домохозяйств без детей по среднедушевому доходу, указывает на то, что около 23 % трудоспособного населения сосредоточено в группе, у которых доходы свыше 1920 грн. То есть в настоящее время молодежь пытается самореализоваться, что способствует развитию малого и среднего бизнеса. Что касается домохозяйств с детьми, то средний уровень доходов сосредоточен в группе с доходами 480-660 грн. Отметим, что с ростом детей в семье сумма денежных доходов смещается к группе с размерами до 300 грн.

В 2008 году удельный вес домохозяйств, у которых среднедушевые доходы были ниже прожиточного минимума (в 2008 году ПМ - 626 грн., [9]) составили в целом по Украине 20,2 % (что ниже на 15,1 %, чем в 2007 году), при этом в сельской местности данный показатель составил 33,6 %, то есть каждый пятый житель городов и каждый третий в селах имели доходы ниже прожиточного минимума. Значительная дифференциация сложилась по регионам, в частности, практически половина населения в таких областях, как Волынская (48,1 %) и Тернопольская (45,8 %) не могла обеспечить нормальный жизненный уровень, который обусловлен недостаточей средств на продовольственные товары, на минимальный набор товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных социальных и культурных потребностей.

Основной оценкой дифференциации уровня населения по доходам выступают децильный коэффициент дифференциации и коэффициент фондов, которые отражают соотношение доходов крайних децильных групп населения. Минимальный доход в 2008 году 10 % наиболее обеспеченного населения в 4,1 раза превышал максимальный доход 10 % наименее обеспеченного населения. При этом на долю 10 % наименее обеспеченного населения приходилось 3,7 % общего объема денежных доходов населения, а 10 % наиболее обеспеченного населения располагали 23,1 % совокупного денежного дохода. Анализ данных

показателей во времени свидетельствует об их снижении, так коэффициент фондов в 2008 году по сравнению с 2001 годом сократился в 1,5 раза, а коэффициент децильной дифференциации - в 1,2 раза. Хотя тенденция по официальным статистическим данным довольно положительная, однако неравенство в доходах населения достаточно существенно.

Практика исследований социальной доходной дифференциации общества свидетельствует, что достаточно информативным источником выступает выборочное обследование условий жизни домохозяйств и самооценка благополучия опрошенных. Так по данным выборочного обследования домохозяйств [10] следует, что распределение по самооценке уровня их дохода на протяжении года больше чем у половины (51,8%) доход является достаточным, но при этом они не делали сбережений, причем около 13 % домохозяйств считали, что уровень их доходов был достаточным и они могли делать сбережения. Около половины домохозяйств, в составе которых нет работающих, постоянно отказывали себе в необходимом, кроме питания, из них только 1/3 части домохозяйств не могла позволить себе питаться горячими блюдами каждый день, а 0,7 % домохозяйств с численностью трое детей и более не могли оплачивать пребывание их в детских садах. Домохозяйства при значительном увеличении доходов в первую очередь готовы направлять большую сумму средств на лечение (48,7 %) и отдых (46,6 %), но с увеличением количества членов домохозяйств появляется потребность расходов помимо отдыха еще и на жилье.

Анализ ответов респондентов на вопрос «Какой денежный доход вы считаете достаточным, чтобы чувствовать себя не бедным?», около 45 % считают, что с денежным доходом свыше 2700 грн., в то же время на вопрос «Какой доход соответствует имущественному положению среднего класса?» самый распространенный ответ прозвучал, что свыше 5000 грн. Так более половины домохозяйств по имущественному состоянию, не зависимо от места проживания, соотнесли себя с бедными (56,9 %), что меньше на 2,3 % по сравнению с 2007 годом.

По домохозяйствам, которые считали, что уровень денежных доходов был достаточным, и они могли делать сбережения, денежный доход десятой децильной группы практически в 12 раз превышал денежный доход 10 % домохозяйств первой группы.

При самооценке территориального распределения домохозяйств по уровню дохода необходимо отметить, что критическая ситуация сложилась в Закарпатской области, где 31 % домохозяйств не удавалось обеспечить даже достаточного питания, при этом в Киевской, Ровненской и Черновецкой областях с данным уровнем дохода домохозяйств вообще не было. Довольно благоприятная обстановка по уровню дохода сложилась в Днепропетровской (25,6 %), Киевской (31,9 %), Николаевской (31,9 %) областях, у которых практически треть домохозяйств имела доход, который был достаточным и позволял делать сбережения.

В Донецком регионе достаточно невелик процент домохозяйств, которые имели достаточный уровень доходов и могли делать сбережения (6,5%), при этом практически одинаковый удельный вес имели домохозяйства, у которых уровень доходов был достаточным, но не имели возможности делать сбережения (45 %) и домохозяйства, которые постоянно отказывали себе в необходимом, кроме питания (46,6 %).

Самооценка домохозяйств по уровню формирования среднего класса показала, что наибольший процент среднего класса из всех областей Украины приходится на Полтавскую (5,1 %), Луганскую (4,1 %) и Волынскую

области (3,1 %), в остальных регионах этот показатель колеблется в основном от 0,0 до 2,7 %, при этом по уровню благополучия к абсолютно бедным себя отнесли следующие области: Закарпатская (95 %), Черкасская (92,1 %) и Одесская (91,7 %) области. Оценка домохозяйствами уровня своего дохода также свидетельствует о серьезном неравенстве как в пределах домохозяйств, так и на региональном уровне.

Разработка программ преодоления высокого уровня дифференциации населения в структуре программ социальной политики требует достаточно точной и полной оценки фактического уровня дифференциации населения по доходам. Так одним из факторов, который позволит приблизить к реальности данные о неравенстве населения, есть фактор теневой экономики, то есть доходы, официально не учитываемые. Оценивая масштабы теневой экономики, отметим, что дать им количественную оценку довольно сложно. По мнению различных специалистов-экспертов размеры теневой экономики в Украине колеблются от 30 до 70 % официальных показателей.

При анализе существующего распределения населения по доходам [8], на наш взгляд, наибольший удельный вес неучтенных теневых доходов приходится на последние 2-е группы распределения населения по доходам. Поэтому с учетом средней оценки уровня теневой экономики (около 50 %) для реального отражения степени дифференциации населения скорректируем распределение населения по доходам следующим образом:

- во-первых, увеличивается уровень доходов в последних двух группах с учетом экспертной оценки теневых доходов;
- во-вторых, изменяется удельный вес распределения населения в верхних децильных группах, - с учетом 50 % теневого уровня доходов удельный вес в этих группах пропорционально увеличен. Для обеспечения 100 % объема совокупности, соответственно, пронормированы все частоты распределения населения по уровню доходов.

Для анализа и сопоставления были выбраны 2002, 2004, 2006 и 2008 гг. Полученные результаты подтвердили выдвинутую гипотезу о том, что дифференциация доходов населения с учетом теневого сектора на порядок выше, чем представленная в официальных источниках (табл. 1).

За анализируемый период сохранялась достаточно высокая поляризация доходов населения, но необходимо отметить, что наибольший разброс показателей, характеризующих неравенство доходов населения, сложился, в 2002 г., где средний уровень денежных доходов 10 % населения с самыми высокими доходами превышал в 15,1 раз 10 % населения с самыми низкими доходами, и в 2006, где 10 % наиболее обеспеченного населения в 2008 году не в 4,3 раза (как по официальным данным), а в 10,6 раза превышал максимальный доход 10 % наименее обеспеченного населения. Наблюдается значительный разрыв между средними доходами населения наименее обеспеченной и наиболее обеспеченной групп населения с учетом теневых доходов, в частности, если еще в 2002 году он составлял 855 грн., то уже в 2008 году он составил 5010 грн, то есть увеличился в 6 раз.

Эти же результаты подтверждаются коэффициентом степени концентрации доходов. На протяжении семи лет по скорректированным оценкам действительно его вариация была в достаточно высоких пределах от 37 до 45 % (табл. 1, гр. 4), что может служить сигналом для государственных структур о необходимости проведения

Таблиця 1. Сравнительный анализ модифицированных критериев неравенства доходов населения за 2002-2008 гг.

Годы	Официальные данные			Скорректированные показатели (с учетом теневого сектора)		
	Коэффициент Джинни	Децильный коэффициент дифференциации денежных доходов населения, раз	Децильный коэффициент фондов, раз	Коэффициент Джинни	Децильный коэффициент дифференциации денежных доходов населения, раз	Децильный коэффициент фондов, раз
A	1	2	3	4	5	6
2002	0,33	4,6	9,2	0,45	10,7	15,1
2004	0,32	4,5	8,7	0,37	8,2	9,6
2006	0,28	4,3	7,2	0,44	10,6	13,0
2008	0,278	4,1	6,4	0,43	7,4	14,7

эффективных мер по устранению высокой дифференциации населения по доходам.

Особую важность в процессе снижения уровня социальной дифференциации в обществе приобретают такие факторы, как активное проведение государством перераспределительных мер, лучшая нацеленность социальных трансфертов, регулирование рынка труда, усовершенствование системы пофакторного распределение доходов с учетом принципов социальной справедливости и экономической эффективности.

При изучении дифференциации населения по доходам можно сделать вывод о том, что, как и во всех странах мира, неравенство населения присуще и Украине. Анализируя в динамике официальные показатели степени неравенства доходов, отметим, что они отражают довольно положительную тенденцию в снижении дифференциации населения по доходам. Но в тоже время, учитывая оценку экспертов о том, что довольно большой процент доходов приходится на теневой сектор, можно утверждать, что для Украины характерен чрезмерно высокий уровень дифференциации денежных доходов социальных групп населения. Проведенные исследования показали, что обязательно официальные статистические данные должны корректироваться на объем теневой экономики для реальной оценки дифференциации населения и, как следствие, повышения объективности и точности социальной политики в сфере распределения доходов.

### Список литературы

1. Волинський, Г. Про соціальну диференціацію населення [Текст] / Г. Волинський // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 79-84.
2. Галушка, З. І. Регіональна диференціація доходів населення як показник соціальної безпеки суспільства [Текст] / З. І. Галушка // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 145-151.
3. Пищуліна, О. М. Диференціація населення за рівнем доходу та ефективність інституційної організації механізмів його перерозділу в Україні [Текст] / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2. – С. 93-103.
4. Скибина, С. А. Дифференциация доходов домохозяйств и ее влияние на степень социальной стратификации общества [Текст] / С. А. Скибина // Экономика, финансы, право. – 2010. – №11. – С. 23-27.
5. Скібіна, С. О. Динаміка, тенденції й системність формування доходів домашніх господарств в умовах трансформації економіки в Україні [Текст] / С. О. Скібіна // Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – 2009. – № 11 (101). – С. 190-199.
6. Халицька, А. А. Механізм реалізації цілей державної політики щодо підвищення доходів населення [Текст] / А. А. Халицька // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 184-186.

7. Швабій, К. І. Довгострокова тенденція розподілу доходів населення в Україні [Текст] / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 77-86.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році [Текст] : статистичний збірник. Ч.1. – К., 2009. – 433 с.
9. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» [Текст] : закон України від 15 березня 2007 року № 749 –V.
10. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів [Текст] : статистичний збірник. – К., 2009. – 84 с.

### РЕЗЮМЕ

**Тохтарова Валерія**

#### Диференціація населення по доходах з урахуванням тіньового сектора

У статті розглянуті проблеми нерівномірності у формуванні і розподілі доходів населення України, які є дуже важливими для економіки і суспільства. Дана оцінка критеріям нерівності доходів населення, а також проведений аналіз їх диференціації з коректуванням розподілу доходів на наявний рівень тіньової економіки.

### RESUME

**Tokhtarova Valeriya**

#### Differentiation of population on profits taking into account a shadow sector

In the article the problems of unevenness are considered in forming and allocation of profits of population of Ukraine, which are very important for an economy and society. An estimation is given to the criteria of inequality of profits of population, and also the analysis of their differentiation is conducted with adjustment of allocation of profits on the present level of shadow economy.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІЙ ЦІНИ ТА СИСТЕМИ ЦІН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*У статті досліджено економічну сутність ціни, через функції, які вона виконує в умовах ринкової економіки. На основі цих функцій розглянуто можливі системи цін. Обґрунтовано необхідність удосконалення запропонованих систем цін.*

**Ключові слова:** ціна, функції ціни, ціноутворення, система цін, види цін.

У ринковій системі господарювання кожне підприємство і його власники самостійно приймають всі виробничі і економічні рішення: що, де, коли і скільки виробляти, кому, за якою ціною і на яких умовах продавати. Зв'язки між підприємствами вільні, тому трудові, матеріальні і фінансові ресурси беруть участь у виробничому процесі відповідно власники підприємств самі несуть відповідальність за всі дії і рішення, що приймаються. Саме ціна є ключовим елементом ринкової економіки, основною ланкою системи ринкового саморегулювання.

Спосіб встановлення ціни характеризує не лише природу ринку, але і саму економічну систему. У ринковій економіці ціна визначає обсяг і структуру виробництва, рух матеріальних і грошових потоків, рівень життя суспільства.

Ефективне використання ціни в умовах ринкової економіки вимагає глибокого дослідження і розуміння економічної сутності категорії ціни, яка виявляється через її функції, а також системи цін, що діє на території України.

Проблемами цінової політики та ціноутворення займаються багато дослідників як в Україні, так і за кордоном. До них можна віднести вітчизняних фахівців В. Корінєва, В. Марцина, Н. Савицьку, А. Павленко, І. Падеріна, В. Пінішко, Н. Ушакову та інших. Серед іноземних фахівців проблемами ціноутворення займаються такі фахівці як В. Герасименко, Т. Негл, Н. Лисова, І. Ліпсіц, І. Салімжанов, О. Сарафанова, Д. Шевчук та інші. Наукові роботи цих вчених присвячені загальним та особливим проблемам ціноутворення або в них розглядаються окремі частини цінової політики. У той же час недостатньо дослідженими залишаються питання визначення функцій ціни в умовах ринкових відносин та ті, які пов'язані з формуванням на їх основі віднощю системи цін.

Мета дослідження – на основі системного підходу розкрити сутність ціни як економічної категорії через її функції, і удосконалити систему цін, вживану в умовах ринкової економіки.

Ціна, як економічна категорія визначається як грошове вираження вартості товару [4, с. 241]. В економічній теорії існує два теоретичні підходи до її формування. На думку прибічників одного з них, ціна товару виражає його вартість. За іншою теорією вважають, що ціна є сумою грошей, яку покупець готовий заплатити за товар певної корисності.

Сучасна економічна теорія намагається синтезувати обидва підходи до ціноутворення, поєднавши в ціні об'єктивність (вартість) і суб'єктивність (корисність) товару. Проте безперечною є положення про те, що

кількісне визначення витрат на виробництво та реалізацію товарів і послуг було і залишається об'єктивною потребою і реальністю в будь-якій суспільно-економічній формації. Адже вочевидь об'єктивний процес формування витрат в умовах ринкових стосунків відбувається на базі ринкових цін і вимагає відшкодування всіх витрат, пов'язаних із здійсненням процесів виробництва і реалізації товарів за рахунок доходів, отриманих від їх продажу. Фірми, що не забезпечують ці умови, розоряються і гинуть. Їх місце займають підприємства з нижчими витратами на виробництво і реалізацію товарів.

Отже, ціна – сильна економічна категорія. Вона може брати активну участь у вирішенні багатьох економічних, соціальних, політичних завдань, тому і держава, і різні суб'єкти ринку враховують і використовують всі якості ціни в своїх діях. Сутність ціни, її місце на мікро- і макrorівні виявляється через функції.

Аналітичний огляд робіт В. С. Марцина та І. Д. Падеріна дозволив виділити наступні найбільш поширені функції ціни в ринковій економіці: облікова, стимулююча, регулююча (балансування попиту і пропозиції) і розподільна [5, с. 13; 7, с. 127-128].

Економічний зміст облікової функції полягає у тому, що за допомогою цін фіксується вартість (цінність) або суспільна оцінка ресурсів, товарів і послуг. За допомогою цін у грошовому виразі вимірюється обсяг виробництва та його динаміка, взаємозв'язок різних галузей економіки та суб'єктів господарювання, платоспроможний попит населення тощо [5, с. 13]. В умовах ринкової економіки вирішальна функція ціни не може обмежитися визначенням витрат і цін, за якими виробник бажає продати свої товари. Ринкова ціна може істотно відхилитися не тільки від величини витрат виробництва, але й від рівня пропонуваного виробником цін під впливом таких чинників, як попит і пропозиція, конкуренція, рівень державного регулювання. Тільки ціна, ви-значена (встановлена) на ринку, відображає інтереси споживача та продавця.

У обліковій функції ціна виступає одним з головних показників ефективності виробництва, служить орієнтиром для ухвалення господарських рішень, особливо в умовах ринкових стосунків, найважливішим інструментом внутрішньофірмового планування.

В умовах ринкової економіки особливе значення має стимулююча функція ціни: рівень ціни слугує стимулом до вживання найбільш економічних методів виробництва і якнайповнішого використання ресурсів. Ціна входить до складу економічного механізму, який впливає на виробництво через вартісні економічні важелі: прибуток, рентабельність, податки, санкції [7, с. 127].

Сутність стимулюючої функції полягає в тому, що вона узгоджує суперечності між вимогами ринку і фактичними витратами на виробництво та реалізацію виготовленої продукції. Саме ціна є дієвим важелем, що забезпечує економічне стимулювання виробництва продукції з найбільшою величиною прибутку за мінімальних витрат.

Наступною, найбільш поширеною функцією ціни є регулююча, за допомогою якої здійснюється балансування попиту і пропозиції. Ціна миттєво сигналізує про появу диспропорцій у сферах виробництва і обігу і вимагає вживання необхідних заходів для їх подолання. Ціна служить гнучким інструментом для досягнення відповідності між попитом і пропозицією.

Ціна повинна зацікавлювати виробника в підвищенні якості і розширенні асортименту необхідних ринку товарів, що мають попит. В умовах адміністративно-командної системи управління збалансованість між попитом і пропозицією регулювалася планами виробництва і матеріально-технічного постачання. Попит лише частково регулювався встановленням відносно вищих цін на особливо модні товари і зниженням цін на товари, що не мають попиту, – так звані сезонні ціни (зниження ціни).

В умовах ринкових стосунків ціна в цій функції виконує роль стихійного регулювальника суспільного виробництва: скорочується виробництво товарів, що не мають попиту, а матеріальні і грошові ресурси прямують на збільшення випуску товарів, які необхідні для ринку і мають попит.

Ринкові ціни виконують також розподільну функцію. Вона виявляється в розподілі і перерозподілі доходів і ресурсів. На рівні економіки відбувається перерозподіл створеного національного доходу між галузями, регіонами, соціальними групами населення, фондами накопичення і вжитку, тобто здійснюється регулювання доходів галузей, підприємств, населення. Іншими словами, за допомогою цін здійснюється ринковий перерозподіл знов створеної вартості.

У роботах Т. Макаровської, А. Павленко, І. Салімжанова [10, с. 26; 4, с. 242; 6, с. 26] розглянута ще одна функція ціни. Це ціна як засіб раціонального розміщення виробництва, що в умовах ринкових стосунків виявляється найбільш. Полягає функція в тому, що за допомогою механізму цін для отримання вищого прибутку здійснюється «перелив» капіталів з одного сектора економіки в інший і усередині окремих секторів – туди, де норма прибутку вища [10, с. 26]. Такий «перетік» капіталів виробляється фірмами самостійно під впливом законів конкуренції і попиту. Лише підприємство вирішує, в яку сферу діяльності, в яку галузь економіки йому вкладати засоби. Цьому передують глибокі маркетингові дослідження, тобто вивчення всіх ринкових чинників, у тому числі і цін.

Ця функція ціни повинна отримувати усе більший розвиток в ринковій системі, але ціна може виконувати її, лише за певної умови – стабільності економіки.

Д. Шевчук, окрім вище названих функцій, вказує на наявність інформаційної функції ціни, що полягає в тому, що ціна виступає як основний носій інформації і для виробників (продавців), і для споживачів (покупців) [11, с. 24]. Дані про ціни, вісті про їх зміни є сигналом до дії або бездіяльності суб'єктів ринкової економіки – підприємств, населення.

В. Пінішко виділяє найбільшу кількість функцій ціни, додаючи управляючу та соціальну функції. Соціальна функція ціни – важлива функція, бо вона торкається інтересів соціуму. Але помилково, на думку автора, вважати що всі ціни виконують соціально-альну функцію. Соціальну функцію виконують лише ті ціни, які з метою

необґрунтованого їх росту встановлюються, регулюються (обмежуються) безпосередньо державою або суб'єктами господарювання на підставі рішень держави і стосуються окремих груп товарів (медикаменти за списками МОЗ України, вугілля, дрова, торф, скраплений газ, дитяче харчування тощо) і окремих груп їх споживачів (хворих, інвалідів, дітей та інших) [8, с. 26].

На наш погляд, в умовах ринкової економіки ціна виконує ще одну функцію – кумулятивну, яка полягає в наступному: за допомогою ціни суб'єкт господарювання може впливати на процес кількісного збільшення споживачів своєї продукції (послуг) або орієнтуватися на певний шар споживачів. Отже, в цій функції ціна виступає в ролі засобу формування бажаного кола споживачів продукції підприємства.

Кожна функція ціни як відносно самостійна форма несе в собі певне соціально-економічне навантаження, але питома вага соціального і економічного різна. Так, розподільна і стимулююча функції найбільшою мірою несуть соціальне навантаження, а облікова і кумулятивна – економічне. Співвідношення соціального і економічного, представленого у функціях ціни, залежить від того, який саме різновид цін розглядається у кожному конкретному випадку.

Розглядаючи функції ціни, слід звернути увагу на те, що вони діють не ізольовано, а взаємозв'язано, але в той же час мають об'єктивно суперечливий характер. Наприклад, використання стимулюючої або розподільної функцій, що вимагають відхилення ціни від своєї основи, є протиріччям облікової функції. Але це протиріччя уявне, воно часто є ототожненням фактичних витрат праці із суспільно необхідними.

Для окремих функцій ціни багато в чому взаємно перекривається. У кожному конкретному випадку на перший план виступає якась одна функція, але це не означає, що інші функції перестають діяти.

Можливість виконання ціною не однієї, а декількох економічних функцій, навіть суперечливих, але діалектично зв'язаних між собою, уміщена в економічній сутності ціни. Ця можливість заснована на співвідношенні змісту і форми: форма ціни приховує у собі можливість кількісного неузгодження зі своєю основою.

Тому процес ринкового ціноутворення вимагає належного знання механізму дієвості кожної з функцій ціни, передбачення наслідків різних варіантів їх впливу і надходження цієї форми, міри кожної функції, їх узгодження, яке дозволить забезпечити успішне вирішення господарських завдань.

Механізм дії всіх функцій ціни заснований на двох лише їй притаманних властивостях: виражати суспільно необхідні витрати праці і відхилятися від них. Функції, що базуються на основі лише дійсно притаманних ціні властивостей, обмежують механізм ціноутворення, не дають йому перетворитися на надуніверсальний і некерований важіль дії на виробництво і вжиток.

У економічній практиці зустрічається величезна кількість видів цін, які характеризуються своїми особливостями формування, сферами вживання і іншими ознаками. Тому вивчення цін і ціноутворення вимагає системного підходу, оскільки без такого підходу звувається горизонт і глибина пізнання, формуються поверхневі, неповні знання про ціну.

Основні функції цін знайшли віддзеркалення у появі в економіці системи цін, яка під впливом багатьох чинників безупинно змінюється та розвивається.

Система цін у своєму історичному розвитку змінювалась за суттю, структурою і формою і дійшла до нас у дуже складному та неоднозначному вигляді.

Так російські автори І. Салімжанов і О. Сарафанова

вважають що система цін складається з окремих блоків взаємозалежних і взаємодіючих цін [10, с. 48; 1, с. 13]. Найбільш важливими і основними блоками єдиної системи цін, на їх думку, є:

- оптові ціни;
- закупівельні ціни;
- роздрібні ціни;
- тарифи на послуги транспорту.

Основні блоки цін, у свою чергу, включають ряд підблоків. Так, блок оптових цін підрозділяється на два підблоки – оптові (відпускні) ціни підприємства і оптові ціни промисловості. А блок тарифів транспорту складається з декількох підблоків – тарифи залізничного транспорту, тарифи морського транспорту, тарифи річкового транспорту, тарифи автотранспорту і так далі.

У основі взаємозв'язку всіх цін, що утворюють таку єдину систему, лежить принцип сполучених посудин: зміна цін в одному з основних блоків досить швидко передається по ланцюжку у всі інші блоки цін.

Аналітичний огляд робіт українських авторів І. Падеріна, В. Пінішко та В. Корінева дозволив зробити

висновок, що у вітчизняній економіці система цін має більш розгорнутий вид та становить собою сукупність всіх конкретних цін, об'єднаних у певні групи (види) за певними ознаками і пов'язаних усередині та за межами системи багатоканальними зв'язками різної тисноти та напрямів [8, с. 58]. Така систематизація цін дає змогу підвищити ефективність діючих цін на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та створити умови для використання їх у ринковій системі.

На думку В. Пінішко, найголовнішими ознаками системи цін національної економіки є: сфера товарного обміну; обсяг партій продажу; статус; місце застосування; час чинності; рівень.

В. Корінев пропонує дещо іншу систему цін [3, с. 20]. Тому розглянемо спільні та відмінні риси цих систем (табл. 1).

У роботі А. Павленко наводиться така система цін, яка визначена законом України «Про ціни і ціноутворення». Залежно від ступеня свободи щодо обмежень державного законодавства вона включає фіксовані, регульовані та вільні ціни [6, с. 13]. Основне призначення системи полягає у створенні нормальних умов діяльності

Таблиця 1. Діючі системи цін у національній економіці на думку деяких фахівців

Ознаки класифікації цін	Види цін, на думку	
	В. Пінішко	В. Корінева
1	2	3
сфера товарного обміну чи характер економічного обороту	– закупівельні, – гуртові (оптові), – роздрібні, – скупні, – кошторисні, – заставні, – ціни експорту та імпорту, – тарифи, – ціни споживання	– оптові, – закупівельні, – ціни на будівельну продукцію, – тарифи, – роздрібні
обсяг партій продажу	– гуртові (оптові), – роздрібні	
процес просування продукції до споживача		– оптова ціна підприємства, – оптова ціна промисловості, – роздрібна
статус чи характер впливу держави на процес ціноутворення	– державні, – регульовані, – вільні	– фіксовані, – регульовані, – вільні
місце застосування	– внутрішні: – місце (франко) виробництва, – місце (франко) продажу, – зовнішні	– внутрішні, – зовнішні
територія дії		– міжнародні, – загальнодержавні (єдині), – регіональні, – зональні
порядок відшкодування споживачем транспортних витрат		– місця, до якого всі витрати на транспортування бере на себе виробник, а подальше перевезення оплачує покупець (ціни ФОБ, ФОР, СІФ та франко-ціни); – зон, для яких встановлюється єдиний тариф по перевезенню пасажирів і вантажів; – наявності базисних пунктів, для яких на перевезення однакової продукції встановлюються різні тарифи.

1	2	3
час чинності	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сезонні,</li> <li>– спотові,</li> <li>– форвардні,</li> <li>– ф'ючерсні,</li> <li>– змінні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– довгострокові та короткострокові,</li> <li>– поточні,</li> <li>– ковзні (спадаючі),</li> <li>– гнучкі,</li> <li>– сезонні</li> </ul>
ступень новизни продукції		<ul style="list-style-type: none"> <li>– ціни на нові товари,</li> <li>– ціни на товари, які реалізуються вже тривалий час</li> </ul>
рівень	<ul style="list-style-type: none"> <li>– базові,</li> <li>– порівняльні,</li> <li>– звичайні,</li> <li>– справедливі,</li> <li>– дискриміновані,</li> <li>– уніфіковані</li> </ul>	
суто ринкові ціни		<ul style="list-style-type: none"> <li>– трансфертна,</li> <li>– договірна,</li> <li>– ціна на основі відчутної цінності продукції,</li> <li>– дискримінаційна,</li> <li>– переважна,</li> <li>– пільгова,</li> <li>– престижна,</li> <li>– ціна для стимулювання збуту,</li> <li>– ціни споживчого сегмента ринку,</li> <li>– ціна на основі рівня поточних цін,</li> <li>– біржова,</li> <li>– аукціонна.</li> </ul>

вітчизняних підприємств у процесі переходу від планового до ринкового ціноутворення.

Таким чином видно, що вищевикладені системи цін є різними за формою, структурою та змістом, але вони усі мають право на існування, бо дають можливість розглядати систему цін з різних аспектів. На нашу думку, найбільш досконалою є система цін В. Корінева. Проте значною мірою вона відповідає гіпертрофованій структурі виробництва та споживання радянської економіки. Аналіз системи вітчизняних цін свідчить, що в ній визначальну роль відіграють ціни на продукцію базових галузей економіки, основними з яких є чорна металургія, машинобудування, паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість тощо [2, с. 65]. Ця обставина визначає структуру системи цін та характер їх взаємодії.

Однак, на нашу думку, система В. Корінева теж має деякі недоліки. По-перше, види цін за такою ознакою як процес просування продукції до споживача не треба включати у систему, бо вони є різновидом цін за ознакою характер економічного обороту. По-друге, класифікація цін за часом дії є не зовсім коректною, бо в неї входять види цін які мають бути віднесені до такої ознаки як спосіб встановлення. Тобто за часом дії ціни класифікують так: короткострокові, довгострокові, сезонні та постійні – це ціни строк дії яких не обмежується. А за способом встановлення розрізняють поточні, ковзні, гнучкі та тверді ціни – це ціни, які не підлягають зміні протягом певного часу.

Кожна окрема ціна і кожна окрема група цін перебувають у постійному розвитку під впливом таких ринкових факторів, як співвідношення попиту і пропозиції, конкурентне середовище, структура і тип ринку, податкова політика держави, економічний стан держави тощо. Цінова система має головні, вирішальні

ланки. Рух цін на основні товари в той чи інший бік від їх вихідного рівня відповідно трансформує усю цінову систему.

Слід зважити на те, що структура наявних вітчизняних цін характеризується суттєвою перевагою вільних цін. Але відсутність прямого регулювання ціноутворення в сфері дії вільних цін зовсім не означає, що держава повинна втратити контроль за їх формуванням. Подальший розвиток ринкових відносин у вітчизняній економіці неминує веде до розширення прав підприємств стосовно процесу ціноутворення. Ці обставини поступово приводять до відповідного скорочення сфери централізовано встановлюваних цін. Однак цей процес має бути керованим і здійснюватися продумано та поступово.

Проведений аналіз функцій ціни та особливостей їх прояву за сучасних умов дає можливість більш глибоко зрозуміти економічну сутність ринкової ціни. Чітке визначення функцій ціни, повне і ефективне їх використання в господарській практиці сприяють поліпшенню як самого процесу управління цінами, так і дії всього господарського механізму. Результати пропонованого дослідження дозволили з науково обґрунтованих позицій підійти до оцінки чинної системи вітчизняних цін та окреслити напрям її подальшого вдосконалення з урахуванням особливостей ринкової економіки.

### Список літератури

1. *Коммерческое ценообразование [Текст] / [Е. В. Сарафанова, Е. А. Замедлина, Е. В. Левкина и др.]. – М. : Альфа-Пресс, 2004. – 172 с.*
2. *Корінев, В. Л. Методичний підхід до ціноутворення в умовах нестабільної економіки [Текст] / В. Л. Корінев // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 63-68.*
3. *Корінев, В. Л. Цінова політика підприємства [Текст]:*

- 
- монографія / В. Л. Корінев. – К. : КНЕУ, 2001. – 257 с.
4. Макаровська, Т. П. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл [текст] / Т. П. Макаровська, Н. М. Бондар. – К. : МАУП, 2003. – 304 с.
  5. Марцин, В. С. Трансформація функцій ціни в умовах ринкових перетворень [Текст] / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 9-21.
  6. Павленко, А. Ф. Маркетингова політика ціноутворення : монографія [Текст] / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2004. – 332 с.
  7. Падерин, И. Д. Методы ценообразования на промышленном предприятии в условиях переходной экономики [Текст] / И. Д. Падерин // Економіка промисловості. – 2005. – № 3 (29). – С. 127-135.
  8. Пінішко, В. С. Ціни і ціноутворення [Текст] : навчальний посібник / В. С. Пінішко – Львів : Інтелект-Захід, 2006. – 488 с.
  9. Расулев, А. Государство и цены: механизм воздействия в условиях рыночной экономики [текст] / А. Расулев, С. Воронин, О. Исмаилов // Общество и экономика. – 2008. – № 3-4. – С. 5-18.
  10. Салимжанов, И. К. Ценообразование: учебник [текст] / И. К. Салимжанов. – М. : КНОРУС, 2007. – 304 с.
  11. Шевчук, Д. А. Ценообразование: учеб. пособие [текст] / Шевчук Денис Александрович. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 240 с.

## РЕЗЮМЕ

**Черникова Яна**

### **Теоретические основы функций цены и системы цен в условиях рыночной экономики**

В статье исследована экономическая сущность цены посредством функций, которые она выполняет в условиях рыночной экономики. На основе этих функций рассмотрены возможные системы цен. Обоснована необходимость усовершенствования предложенных систем цен.

## RESUME

**Chernikova Yana**

### **Theoretical bases of functions of price and system of prices in the conditions of market economy**

In the article economic essence of price is investigational by functions which it executes in the conditions of market economy. On the basis of these functions the possible systems of prices are considered. Grounded necessity of improvement of the offered systems of prices.

*Стаття надійшла до редакції 18.10.2010 р.*



## ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ОСНОВА ВАЛЮТНОГО РИНКУ

*Розглянуто трактування понять валютного ринку і валютних операцій, а також виявлено особливості проведення на цьому ринку валютних операцій.*

**Ключові слова:** валютні операції, ринок спот.

Розширення ринків збуту, неможливість функціонування компаній лише в межах внутрішнього ринку країни та необхідність співпраці з міжнародними контрагентами вимагають від партнерів здійснення товарно-грошових відносин, які втілюються в обміні однієї валюти на іншу. Забезпеченням виконання цього процесу є існування особливого ринку, на якому можна вільно продавати та купувати валюту. Без такої можливості економічні контрагенти просто не змогли б реалізовувати свої валютні відносини, оскільки не мали б іноземної валюти для здійснення зовнішніх розрахунків. Саме для забезпечення такої функції діє валютний ринок.

Операції з обміну валюти називаються валютними операціями. В сучасних умовах валютні операції є одним із найскладніших і найризикованіших видів бізнесу, які можуть бути як джерелом значних прибутків, так і збитків. Це зумовлює необхідність вивчення природи даних операцій як основи функціонування валютного ринку, їх впливу на діяльність підприємства.

Валютні операції у широкому розумінні є конкретною формою прояву валютних відносин у народногосподарській практиці.

Мета дослідження полягає у встановленні значення та місця валютних операцій на валютному ринку.

Теоретичні і практичні засади досліджень валютних операцій розкрито у наукових працях таких вітчизняних вчених, як І. Жиглей [6], С. Левицької [9], Н. Литвин [11], А. Максименко [12], С. Маслова [13], Є. Павлюка [18], Є. Пашко [19], С. Половко [21], О. Пруського [22] О. Северина [23], та ін., а також зарубіжних - Е. Ланчева [8], Дж. Сороса [25], К. Фейса [26], Дж. Швагера [27] та ін.

Перш ніж розглянути питання валютних операцій та особливостей їх здійснення, необхідно дослідити сутність валютного ринку як місця, де здійснюються ці операції. Отже, незважаючи на тривале існування валютного ринку, ще з середніх віків, коли почали розвиватися валютно-обмінні операції в їх сучасному розумінні та почав формуватися валютний ринок як система валютних відносин у XIX ст., до сьогодні не існує однозначного тлумачення даного поняття.

Для обґрунтування цього твердження опрацьовано економічну літературу з метою з'ясування того, як сучасні вчені визначають валютний ринок. Виявлено, що окремі автори розглядають поняття "валютний ринок" як систему або сферу економічних і фінансових відносин, які пов'язані зі здійсненням операцій купівлі-продажу (обміну) іноземної валюти, а також операцій з інвестування валютного капіталу [7; 15; 16; 17]. До відносин, що виникають між учасниками валютного ринку, включають правові відносини з приводу купівлі-продажу іноземної валюти, банківських металів,

платіжних документів та цінних паперів в іноземній валюті, а також здійснення кредитно-депозитних та інших операцій з валютою [28]. Інші ж вчені характеризують валютний ринок як механізм, за допомогою якого встановлюються правові та економічні взаємовідносини між продавцем та покупцем валют, в тому числі як інституційний механізм, що забезпечує функціонування валютних ринкових механізмів [1; 14; 20; 24; 29].

Проаналізувавши ці варіанти визначення валютного ринку, можна зробити наступний висновок, що валютний ринок – це передусім система економічно-правових відносин, що підтверджується наступними аргументами:

- сфера економічно-правових взаємовідносин є тотожною поняттю "система економічно-правових відносин", проте система – це порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням і взаємним зв'язком його частин, а сфера – це сукупність галузей і видів діяльності. Таким чином вважаємо за доцільне використовувати термін "система", оскільки він більше підходить до визначення сутності валютного ринку;
- система є ширшим поняттям та містить інституційний механізм, який визначається як внутрішня будова, сукупність установ та закладів, які забезпечують функціонування валютного ринку;
- валютний ринок не може бути підсистемою валютних відносин, оскільки валютні відносини – це частина валютного механізму, який, в свою чергу, є складовою частиною валютного ринку;
- позиції авторів щодо визначення валютного ринку як механізму, за допомогою якого встановлюються правові та економічні взаємовідносини, є некоректним, оскільки механізм – це внутрішня будова, а валютний ринок не може існувати без зовнішнього середовища, так як є цілком відкритою системою.

Відповідно, валютний ринок визначаємо як систему економічно-правових відносин, яка регулює попит та пропозицію з приводу обміну іноземної валюти та платіжних документів в іноземній валюті, а також операцій з інвестування валютного капіталу.

Серед дослідників немає однастайності щодо визначення валютних операцій. Так, наприклад, у Декреті Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" під валютними операціями розуміються операції, пов'язані з:

1. Переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України.
2. Використанням валютних цінностей у міжнародному

обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності.

3. Ввезенням, переказом і пересиланням на територію України та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей [3].

У навчальній літературі наявні два трактування. За першим - валютними є операції, які пов'язані з переходом права власності на валютні цінності; використанням валютних цінностей як засобу платежу в міжнародному обігу; ввезенням, переказом та пересиланням на територію країни та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей [1]. Це визначення є схожим до такого за Декретом Кабінету Міністрів України, що наведено вище. За другим підходом - валютні операції – це контракти агентів валютного ринку щодо купівлі-продажу та надання позик в іноземній валюті на певних умовах у певний момент часу [15] або угоди, які укладають між собою суб'єкти валютного ринку [24].

Натомість, у довідковій літературі валютні операції характеризуються як вид діяльності підприємств, банків, фінансово-кредитних установ, юридичних і фізичних осіб щодо купівлі-продажу та надання в позики в чужоземній валюті [7].

Підсумовуючи зазначені варіанти, вважаємо, що під валютними операціями слід розуміти угоди, які укладаються суб'єктами валютного ринку з приводу купівлі-продажу іноземної валюти та інших валютних цінностей і надання позик в іноземній валюті на певних умовах в певний момент часу.

Дослідження видів валютних операцій проводили такі українські вчені, як: О. Біляченко [20], С. Боринець [1], В. Васильєва, О. Васильченко [2], Т. Давидюк [20], С. Маслова [14], О. Мозговий [15], С. Опалов [14], О. Петрук [20], О. Смолянська [24], В. Шелудько [28] тощо.

Виділяють чотири види валютних операцій: поточні валютні операції; валютні операції, пов'язані з рухом капіталу; валютний арбітраж і конверсійні операції. Однак, не усі автори вважають дані операції валютними. Так більшість з них відносить до валютних операцій поточні валютні операції, валютні операції, пов'язані з рухом капіталу та конверсійні операції [1; 2; 14; 20; 24]. Суперечливим серед науковців є питання щодо охоплення валютними операціями валютного арбітражу [20; 28].

Пропонуємо дотриматися поділу валютних операцій на 4 види, оскільки кожний з них характеризує саме свій сегмент операцій валютного ринку.

Таким чином, валютні операції поділяються на:

Поточні валютні операції – перекази іноземної валюти, отримання і надання фінансових кредитів на строк не більш як 180 днів, переказ відсотків, дивідендів та інших доходів за вкладками, інвестиціями тощо.

Валютні операції, пов'язані з рухом капіталу – прямі інвестиції, портфельні інвестиції, придбання цінних паперів, надання й отримання фінансових кредитів на строк понад 180 днів тощо.

Валютний арбітраж – операції з купівлі-продажу валюти з наступною оберненою угодою з метою одержання доходів від різниці валютних курсів. Розрізняють часовий та просторовий валютні арбітражі, а також простий – за використанням двох валют та складний – декілька валют (валютні арбітражі).

Конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на певну дату.

Конверсійні операції поділяються на дві групи: операції типу “spot” або поточні конверсійні операції та строкові (форвардні) конверсійні операції. На рисунку 1 зображено більш детальний поділ конверсійних операцій на групи та підгрупи.

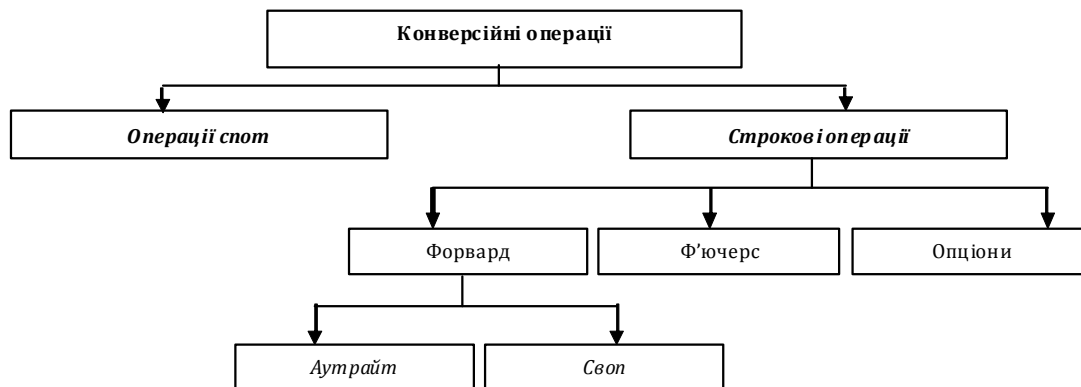


Рис. 1. Групи конверсійних операцій

Операції спот (з англ. *spot* – негайно, на місці) фактично є двостороннім контрактом, за яким одна зі сторін передає певну кількість однієї валюти в обмін на обумовлену кількість іншої валюти, обчисленої за узгодженим обмінним курсом, від протилежної сторони угоди протягом двох робочих днів з дня укладання договору. Виключенням є канадський долар, передача якого відбувається на наступний робочий день.

Назва “spot” не означає, що валютна операція обов'язково відбувається в день укладення угоди. Цей термін був необхідний для дотримання договірними сторонами всіх умов здійснення операції.

При укладенні угоди на операцію спот банк, обслуговуючий трейдера, повідомляє останньому котирування даної валюти щодо долара США або іншої валюти (квоту), що складається з двох цифр (наприклад,

USD/JPY = 133,33/32). Перша з цих цифр (ліва частина квоти) називається ціною *bid* (ціна попиту), по якій трейдер продає, а друга (права частина квоти) називається *ask* (ціна пропозиції), або *offer* – це ціна, по якій трейдер купує валюту. Різниця між *ask* і *bid* цінами називається *спредом* (*spread*). Спред, як і будь-яка інша зміна ціни, вимірюється кількістю *пунктів* (*points*, *pips*).

Велику частину обсягів торгівлі на ринку спотів складають операції з купівлі-продажу основних валют, до яких належать американський долар, швейцарський франк, британський фунт, японська ена і євро. Іншими валютами, що займають значний за розмірами сектор на ринку спотів, є канадський і австралійський долари. Помітною є також частка валютних кросів – операцій, при яких іноземні валюти оцінюються в інших валютах, окрім долара США [5].

Для ринку спотів характерні високі рівні ліквідності та змінності. Так, протягом глобального торгового дня, який триває 24 години, курс євро/долар може змінюватися десятки тисяч разів, "злітаючи" на 100-200 пунктів за декілька секунд, якщо учасники ринку опинилися під впливом сенсаційної новини. Разом з тим, курс може залишатися практично незмінним протягом тривалого часу, навіть більше години, якщо торгівля на одному ринку практично закінчилася, а її відкриття на іншому лише очікується.

До причин популярності ринку спотів, окрім швидкої реалізації, завдяки змінності, відкритій позиції, належить також короткий термін виконання контракту, через що небезпека дії ризику кредитоспроможності є на цьому ринку обмеженою.

Прибуток і втрати від операцій спот можуть бути реалізованими і нереалізованими. Реалізований прибуток або втрата – це певна сума, зафіксована при закритті позиції. Нереалізований прибуток або втрата – це невизначена сума, яку приблизно створить існуюча позиція при її закритті за поточним курсом. Нереалізований прибуток або втрата постійно змінюються зі зміною курсу.

*Форвард* (з англ. *forward* – *завчасний, передовий*). На ринку форвардів використовуються два інструменти: необоротні форвардні операції – аутрайт (*forward outright deals*) і мінові операції, або свопи (*swaps*). Своп є комбінацією операції на ринку спотів і необоротної форвардної операції – аутрайт.

Терміни виконання форвардних контрактів можуть складати від 3 днів до 3 років. Фактично будь-яка операція з терміном, що перевищує термін операції на ринку спотів, може вважатися форвардною угодою за умови, що для обох валют зазначений в контракті термін доводиться на торговий день. Ринок форвардів є децентралізованим, а його учасники по всьому світу, незалежно від виду операцій, можуть працювати або безпосередньо один з одним, або через брокера [10].

Форвардна ціна складається з двох основних частин: курсової вартості (обмінної ціни) і форвардного спреда. Основну роль у встановленні ціни грає курсова вартість. Форвардні спреди, як і спреди на ринку спотів, вимірюються в пунктах та є різницею між цінами *bid* і *ask*. Величина спреда залежить від терміну виконання форвардного контракту, який таким чином впливає на кінцевий розмір форвардної ціни.

*Ф'ючерс* (від англ. *future* – *майбутній*). Ринок валютних ф'ючерсів є особливим видом необоротних форвардних операцій. Його особливостями є фіксовані терміни виконання і обсяг операції. На відміну від ринку форвардів, ринок валютних ф'ючерсів є централізованим і всі операції виконуються на ньому в спеціальних торгових залах (*trading floors*). Хоча ринок спотів і ринок ф'ючерсів тісно зв'язані між собою, між ними є деякі відмінності, що створюють можливості для *арбітражу*.

Існує ряд переваг валютних ф'ючерсів, наприклад, вони доступні для всіх учасників ринку, включаючи фізичних осіб.

*Валютний опціон* (*options*) – це контракт між покупцем і продавцем, що дає покупцеві право (але не зобов'язує), придбати певну кількість валюти за заздалегідь обумовленою ціною і протягом завчасно встановленого терміну, незалежно від ринкової ціни валюти, і покладає на продавця зобов'язання передати покупцеві валюту протягом встановленого терміну, якщо покупець побажає здійснити опційну операцію [4].

На ціни опціонів, порівнянно з цінами інших інструментів валютної торгівлі, впливає більша кількість факторів. На відміну від спотів або форвардів як висока,

так і низька змінність може створювати прибутковість на опційному ринку. Опціони розглядаються трейдерами і як дешевший інструмент валютної торгівлі, і як інструмент, що відрізняється більшою безпекою і гарантує точне виконання заявок на закриття збиткової позиції.

На валютному ринку опційні операції можливі за готівку або у вигляді ф'ючерсів. За технологією виконання операцій трейдерами цей ринок аналогічний ринкам спотів і свопів – торгівлю здійснюють один з одним безпосередньо або через брокерів. Операції відбуваються за будь-якими обсягами будь-якої валюти, за будь-якими термінами виконання контракту, у будь-який час доби. Термін дії контракту може встановлюватися будь-який – від декількох годин до декількох років, хоча в основному терміни визначають, орієнтуючись на цілі числа – один тиждень, один місяць, два місяці і так далі [4].

На відміну від ф'ючерсних валютних контрактів, для придбання валютних опціонів не потрібна наявність початкового грошового запасу. Вартість опціону або ціна, за якою покупець розплачується з продавцем, зображає загальний ризик покупця.

На ціни опціонів здійснюють вплив: ціна валюти, ціна реалізації, зміна валюти, термін дії контракту, різниця облікових ставок. Ціна валюти є основним ціноутворюючим компонентом опційних операцій, а решта чинників порівнюється і аналізується з урахуванням цієї ціни. Саме зміни ціни валюти спонукають потребу у використанні опціону і впливають на його прибутковість.

Підсумовуючи викладений вище матеріал, можна стверджувати, що у процесі розвитку вітчизняного валютного ринку та інтеграції до міжнародного фінансового простору виникає гостра необхідність теоретичного дослідження діяльності суб'єктів господарювання у сфері валютних операцій. Їхня діяльність тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, міжнародним рухом капіталів, виробничим та науково-технічним співробітництвом між країнами, міграцією робочої сили, туризмом й іншими формами міжнародних економічних відносин. У зв'язку з цим ефективність операцій на валютних ринках має безпосередній вплив на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання.

У ході проведеного дослідження виявлено неоднозначність підходів науковців до визначення валютного ринку та валютних операцій, що, в свою чергу, призводить до певної плутанини в термінологічному апараті. Запропоновано визначити валютний ринок як систему економічно-правових відносин, яка регулює попит та пропозицію з приводу обміну іноземної валюти та платіжних документів в іноземній валюті, а також операцій з інвестування валютного капіталу.

Під валютними операціями слід розуміти угоди, які укладаються суб'єктами валютного ринку з приводу купівлі-продажу іноземної валюти та інших валютних цінностей і надання позик в іноземній валюті на певних умовах.

Стосовно виділених груп конверсійних операцій виявлено, що кожна з них має ряд особливостей. Наприклад, форвардні і ф'ючерсні угоди виконуються у визначений момент часу у майбутньому, натомість, на відміну від форвардів, операцій з ф'ючерсами здійснюються на централізованих валютних ринках, що ставить різні вимоги перед учасниками ринку. Виникають питання щодо встановлення курсової вартості та спреду тощо. У зв'язку з цим вважаємо необхідним чітко розмежувати види валютних операцій з метою їх достовірної оцінки та подальшого відображення в

бухгалтерському обліку. Існує потреба у встановленні умов здійснення конверсійних операцій для зменшення ризику їх невиконання сторонами договору, а також проблема визначення ціни продавця і покупця валютних цінностей.

### Список літератури

1. Боринець, С. Я. Міжнародні фінанси [Текст] : підручник / С. Я. Боринець. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
2. Васильєва, В. В. Фінансовий ринок [Текст] : навчальний посібник / В. В. Васильєва, О. Р. Васильченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 368 с.
3. Про систему валютного регулювання і валютного контролю / [Електронний ресурс]: декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. №15-93. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Джонс, Р. Биржевая игра. Сделай миллионы, играя числами [Електронний ресурс] / Райан Джонс // Форекс клуб. Белый воротничок. – Режим доступу: [http://www.forex.ua/classics/jones/birjevaya\\_igra](http://www.forex.ua/classics/jones/birjevaya_igra).
5. Жваколюк, Ю. Внутрдневная торговля на рынке Forex [Електронний ресурс] / Юрий Жваколюк // Форекс клуб. Белый воротничок – Режим доступу: <http://www.forex.ua/ta/zhvak.shtml>.
6. Жиглей, І. В. Бухгалтерський облік валютних операцій: порядок визнання та методи оцінки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / І. В. Жиглей. – Т., 2003. – 19 с.
7. Загородній, А. С. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. С. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
8. Ланчев, Э. О теханализе без иллюзий [Електронний ресурс] / Эдуард Ланчев // Форекс клуб. Белый воротничок – Режим доступу: <http://www.forex.ua/ta/ilus.shtml>.
9. Левицька, С. О. Облік і аудит операцій в іноземній валюті [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / С. О. Левицька. – Т., 2000. – 16 с.
10. Лефевр, Э. Воспоминания биржевого спекулянта [Електронний ресурс] / Эдвин Лефевр // Форекс клуб. Белый воротничок. – Режим доступу: [http://www.forex.ua/classics/lef/edvin\\_lefevr.shtml](http://www.forex.ua/classics/lef/edvin_lefevr.shtml).
11. Литвин, Н. Б. Облік і аналіз валютних операцій комерційних банків України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Н. Б. Литвин. – Т., 2000. – 20 с.
12. Максименко, А. В. Облік і аналіз валютних операцій в комерційних банках [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / А. В. Максименко. – К., 2002. – 18 с.
13. Маслов, С. І. Особливості формування валютного ринку в перехідній економіці [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / С. І. Маслов. – Х., 2002. – 15 с.
14. Маслова, С. А. Фінансовий ринок. Теорія й практика [Текст] : навчальний посібник / С. А. Маслова, С. О. Опалов. – Житомир, ЖІТІ, 2002. – 415 с.
15. Міжнародні фінанси [Текст] : навчальний посібник / за ред. О. М. Мозгового. – К.: КНЕУ, 2005. – 504 с.
16. Міжнародні фінанси [Текст] : підручник / [О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.]; за ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
17. Оспіцев, В. І. Міжнародні фінанси [Текст] : навчальний посібник / Оспіцев В.І., Близнюк О.П., Кривоший В.В. – К.: Знання, 2006. – 335 с.
18. Павлюк Є. Д. Статистичний моніторинг валютного ринку [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.01 / Є. Д. Павлюк. – К., 2002. – 20 с.
19. Пашко, Є. О. Механізм інтеграції України до світового валютного ринку [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Є. О. Пашко. – Донецьк, 2004. – 20 с.
20. Петрук, О. М. Фінансовий ринок [Текст] : навч.-метод. посібник / О. М. Петрук, Т. В. Давидюк, О. Л. Біляченко ; за ред. проф. Г. Г. Кірейцева – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 340 с.
21. Половко, С. М. Правове регулювання банківських валютних операцій в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 / С. М. Половко. – К., 2004. – 17 с.
22. Пруський, О. С. Організація діяльності комерційних банків на валютному ринку України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / О. С. Пруський. – Т., 2006. – 20 с.
23. Северин, О. Є. Правове регулювання валютних операцій суб'єктів господарської діяльності [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 / О. Є. Северин. – Донецьк, 2003. – 17 с.
24. Смолянська, О. Ю. Фінансовий ринок [Текст] : навчальний посібник / О. Ю. Смолянська. – К.: ЦЕЛ, 2005. – 384 с.
25. Сорос, Дж. Кризис мирового капитализма [Електронний ресурс] / Джордж Сорос // Форекс клуб. Белый воротничок – Режим доступу: [http://www.forex.ua/forex\\_library/classics.shtml](http://www.forex.ua/forex_library/classics.shtml).
26. Фейс, К. Путь Черепах: Из дилетантов в легендарные трейдеры [Електронний ресурс] / Куртин Фейс // Форекс клуб. Белый воротничок – Режим доступу: [http://www.forex.ua/classics/curtis/way\\_of\\_the\\_turtle](http://www.forex.ua/classics/curtis/way_of_the_turtle).
27. Швагер, Дж. Биржевые маги [Електронний ресурс] / Джек Швагер // Форекс клуб. Белый воротничок. – Режим доступу: <http://www.forex.ua/classics/shwager>.
28. Шелудько, В. М. Фінансовий ринок [Текст] : навчальний посібник / В. М. Шелудько. – К.: Знання-Прес, 2002. – 535 с.
29. Юценко, В. А. Управління валютними ризиками [Текст] : навчальний посібник / В. А. Юценко, В. І. Міщенко. – К.: Знання, КОО, 1998. – 444 с.

### РЕЗЮМЕ

#### Чирка Дмитрій

#### Валютные операции как основа валютного рынка

Рассмотрены подходы определения понятий валютного рынка и валютных операций, а также определены особенности проведения на данном рынке валютных операций.

### RESUME

#### Chyrka Dmytro

#### Currency operations as basis of currency market

Approaches of determination of concepts of currency market and currency operations are considered, and also found out the features of leadthrough at this market of currency operations.

Стаття надійшла до редакції 05.07.2010 р.

# ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71: 005.962.131

**Анна БУРЯК**

аспірант, викладач-стажист кафедри банківської справи,  
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

*Досліджено методичні засади оцінки ефективності діяльності банків, з огляду на вітчизняний та закордонний досвід. Основну увагу зосереджено на існуючих концепціях ефективності та сучасних методах їх оцінювання. Запропонована автором технологія оцінювання у вигляді трьох основних етапів з відповідною метою та засобами дослідження слугує інструментом для подальшого удосконалення теоретико-методичної бази оцінки банківської ефективності.*

**Ключові слова:** ефективність, діяльність банку, оцінка, етапи.

У закордонній та вітчизняній науковій думці значну увагу звертають на проблеми оцінки ефективності фінансових інститутів, у тому числі й банків. Передумовою досліджень вважаємо той факт, що банківський бізнес зазнав суттєвих змін протягом останніх десятиріч. Процеси лібералізації, дерегулювання фінансових ринків, глобалізації та технологічного прогресу значно змінили середовище, в якому функціонують банки, загострили конкуренцію на ринку та створили об'єктивні передумови для оцінки та подальшого управління своєю ефективністю на ринку. У свою чергу, методологія оцінки ефективності, разом з ускладненням банківської діяльності, також розвивається та постійно розширюється її аналітичний інструментарій.

Загальні теоретико-методичні основи організації та аналізу ефективної роботи банків знайшли своє відображення у працях таких закордонних та вітчизняних науковців як Є. Брігхем, О. Васюренко, А. Єпіфанов, Г. Карчева, О. Лаврушин, А. Мещеряков, С. Моїсєєв, Дж. Сінкі, О. Примостка, П. Роуз, та інших. Вагомий внесок у дослідження окремих питань оцінки та аналізу ефективності зробили С. Буєвич, А. Герасимович, В. Кочетков, Р. Ольхова, Г. Панова, І. Парасій-Вергуненко, М. Поморіна.

Узагальнення та аналіз наукових результатів, отриманих вище зазначеними та іншими вченими, дозволили визначити необхідність подальших досліджень оцінки банківської ефективності на основі системного підходу, основи якого сформовано в роботах Ф. Алескерова, А. Бергера, Л. Местера, С. Моїсєєва, О. Примостки, Д. Хамфрі.

Метою статті є формування методичних засад оцінювання ефективності діяльності банків, на основі зарубіжного та вітчизняного досвіду проведених досліджень.

Під ефективністю діяльністю банку, на наш погляд, слід розуміти його здатність досягати поставлених цілей шляхом оптимального використання ресурсів, враховуючи при цьому не лише мікроекономічну, а й макроекономічну функції банків у ринковій економіці [1]. Забезпечення ефективного функціонування банку, у свою чергу, потребує раціональної організації аналітичної роботи, результати якої слугують основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. За допомогою аналізу стає можливим:

– визначення тенденцій та закономірностей діяльності банку, оцінка характеру впливу зовнішніх та

внутрішніх факторів на його функціонування;

- науково обґрунтоване планування подальшої роботи та контроль її виконання;
- визначення потенціал розвитку банку та резерви підвищення ефективності його діяльності.

Дослідивши закордонний та вітчизняний досвід оцінки ефективності діяльності банку, пропонуємо розглянути технологію оцінювання у вигляді етапів з відповідною метою та інструментами дослідження (рис. 1).

Визначення суб'єкта є вирішальним у процесі оцінки ефективності – окремий суб'єкт, з одного боку, має власний інтерес стосовно діяльності банку, що обумовлює мету подальшої оцінки та критерії ефективності, з іншого боку, визначає рівень проведення оцінювання, а саме: міжнародний, національний, рівень окремого банку чи його структурного підрозділу.

З позиції оцінювання діяльності банку, на наш погляд, суб'єктів доцільно об'єднати у чотири умовні групи:

- регулятор, особливістю якого є переважання державних інтересів над приватними, що відрізняє мету та наслідки оцінки від інших суб'єктів;
- науковці-дослідники, основним предметом вивчення яких виступають методологічні аспекти оцінювання;
- менеджмент банку (включаючи власників), оцінка яких спрямована на дослідження економічних умов функціонування банку та виявлення потенціалу зростання ефективності його діяльності;
- інші, а саме клієнти, рейтингові агентства, податкові органи, органи місцевої та центральної влади тощо.

Метою оцінки ефективності банківської системи чи окремої групи банків регулятором є отримання інформаційного забезпечення для системи державного управління, в тому числі, для прийняття управлінських рішень у грошово-кредитній сфері. Економічна система України знаходиться в процесі структурної трансформації, відповідно механізм державного регулювання також знаходиться на стадії формування. Актуальним залишається дослідження факторів, що визначають рівень ефективності діяльності банків з точки зору фінансового посередництва, а саме вплив грошово-кредитної політики на діяльність банків, ринкової структури, рівня концентрації, процесів злиття та поглинань та інших факторів.

Науковці-дослідники, як правило, ставлять за мету дослідження методології оцінювання ефективності та

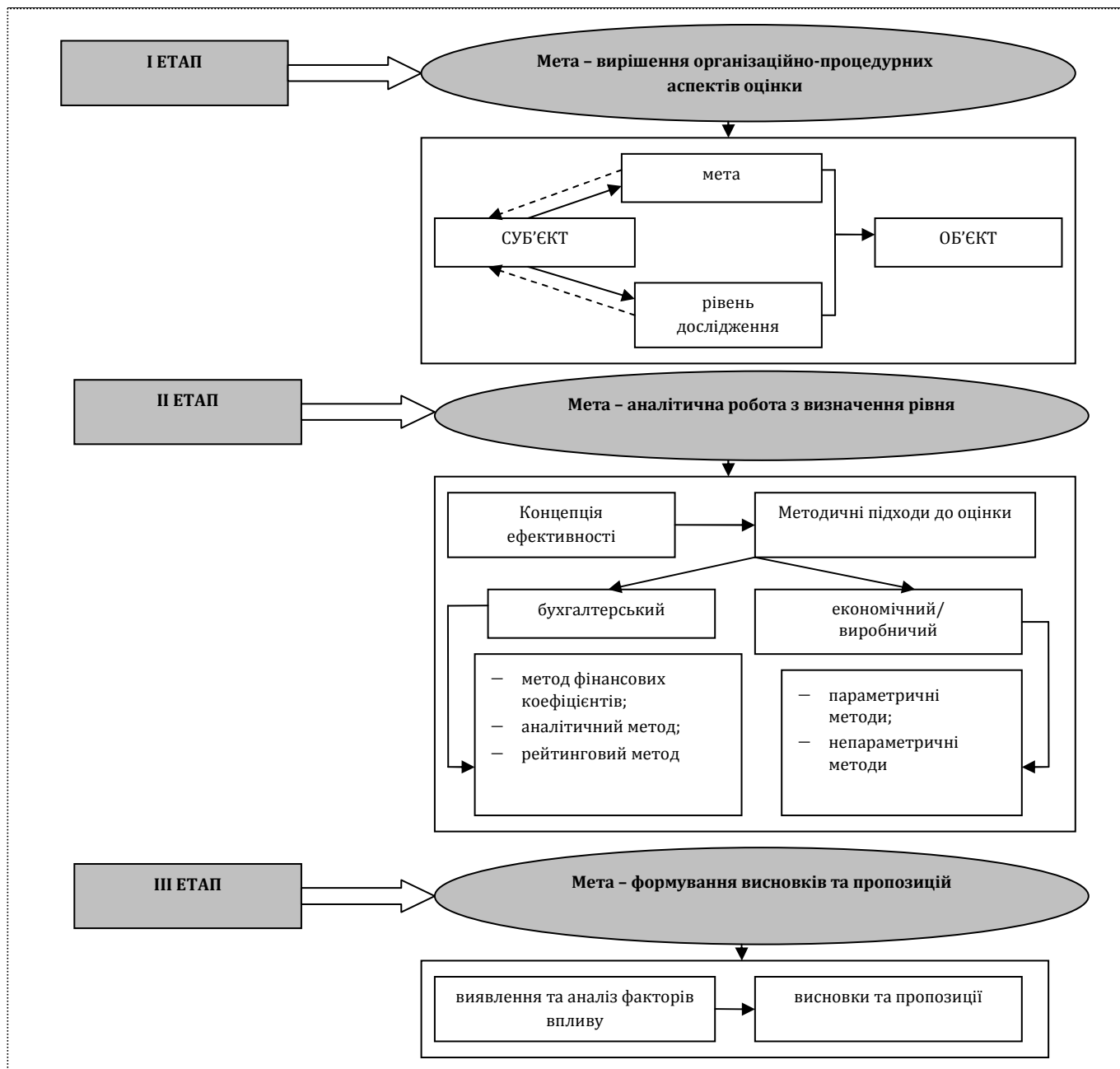


Рис. 1. Технологія оцінки ефективності діяльності банків  
(авторська розробка)

удосконалення окремих теоретико-методичних аспектів – розвиток аналітичного інструментарію оцінки, підвищення достовірності результатів оцінювання, зниження їх чутливості до вхідних параметрів оцінки та інше.

Зважаючи на те, що в умовах ринку банки отримують самостійність та несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності, питання підвищення ефективності діяльності на ринку стають першочерговими для менеджменту банків. Особливу цінність отримує не лише визначення рівня ефективності та основних факторів впливу, а й використання отриманих результатів в подальшому функціонуванні банку та коригування його стратегії на ринку.

Для останньої групи суб'єктів оцінювання буде зосереджено на окремих аспектах діяльності банку залежно від їх інтересів: клієнтів банку буде цікавити надання якісних послуг за прийнятну ціну; рейтингові агентства – позиція банку на ринку за окремими характеристиками; податкові органи – ступінь виконання

податкових зобов'язань; органи влади – соціальна ефективність діяльності банків.

Завершує перший етап вибір об'єкта оцінки ефективності, якими можуть виступати доходи, витрати, прибуток, ризик, продуктивність та інші, залежно від поставленої мети.

Наступним етапом оцінювання ефективності діяльності банків виступає проведення аналітичної роботи, яка передбачає вибір типу ефективності, що підлягає оцінці, визначення методичного інструментарію та безпосередньо проведення розрахунків.

З позиції оцінювання діяльності банку в економічній літературі набули поширення наступні види ефективності:

1. Результативність як ступінь досягнення цілей відображає зовнішню ефективність функціонування банку. Слід зазначити, що саме цей підхід до оцінки ефективності найбільш розповсюджений в українській практиці оцінки ефективності діяльності банків. Визначення досягнення цілей обмежується або оцінкою

фінансових результатів, або використанням методик, які мають поверхневий описовий характер (наприклад, загальний рейтинг банку на ринку, рівень лояльності клієнтів тощо). Отриманий прибуток чи інші фінансові результати є лише одним із багатьох результатів функціонування банку, враховуючи призначення банку в ринковій економіці.

У закордонній практиці, на відміну від вітчизняної, набуває поширення збалансований підхід до оцінки результатів діяльності організацій, враховуючи зацікавленість всіх сторін і базуючись на системі як фінансових, так і нефінансових показників для оцінки ступеню досягнення цілей. Це так звана збалансована система показників, розроблена вченими Д. Нортоном та Р. Капланом у 90-х роках ХХ ст. [2], яка, на наш погляд, потребує додаткового дослідження з точки зору можливості використання для оцінки зовнішньої ефективності діяльності банку.

2. Ефект масштабу, який виникає у випадку зниження витрат за рахунок збільшення обсягів діяльності. У дослідженнях, присвячених оцінці банківської ефективності, зазвичай розрізняють два види ефекту [3, с.483]:

- економія за рахунок масштабу (*scale efficiency*) – ситуація, за якої збільшення обсягів діяльності на 1% потребує збільшення витрат менше ніж 1%;
- економія за рахунок структури операцій (*scope efficiency*) – ситуація, за якої виробництво декількох банківських продуктів потребує менших витрат, ніж виробництво їх окремо.

3. Економічна (операційна) ефективність, яка визначається через поєднання технічної ефективності (здатності отримати максимальний обсяг випуску за фіксованого рівня ресурсів) та алокативної (здатності оптимально використовувати існуючі ресурси, враховуючи їх ціну і технологію виробництва). Терміни «технічна» та «алокативна» ефективність були вперше представлені в роботі М. Фарелла у 1957 році [4] з метою оцінки економічної ефективності фірми. Водночас у літературі з'являється поняття «Х-неефективності», введене Н. Лейбенштейном [5] з метою відображення рівня витрат фірми, які перевищують мінімально необхідні за даних умов випуску, обумовлені управлінським фактором. Оцінка зазначеного типу ефективності набула значного поширення в закордонних дослідженнях та базується на використанні економіметричного аналізу.

Слід зауважити, що оцінювання того чи іншого виду ефективності методологічно пов'язано з визначенням критеріїв та відповідним аналітичним інструментарієм. Інформаційною основою для оцінки ефективності та прийняття подальших управлінських рішень слугує система обліку в банку, включаючи фінансовий, управлінський та податковий.

Аналіз вітчизняних [6, 7] та закордонних джерел [8-10] дозволяє об'єднати всі інструменти оцінювання у два умовних методичних підходи:

- бухгалтерський, основним критерієм якого виступає дохідність (прибутковість) діяльності банку, який заснований на використанні методів фінансових коефіцієнтів;
- економічний/виробничий, критерієм якого виступає оптимальність ведення діяльності (включаючи рівень прибутку, витрат та ризику), що базується на економіко-математичному моделюванні.

Перший підхід, який ґрунтується на оцінці ефективності діяльності банку стосовно прибутковості банківського бізнесу, визначає ефективність як відносну розрахункову величину. У даному випадку основними

показниками ефективності виступають показники рентабельності активів (*ROA*) та рентабельності капіталу (*ROE*), чиста процентна маржа, чистий спред, продуктивність праці, рентабельність витрат тощо. Не дивлячись на переваги методу фінансових коефіцієнтів (простоту розрахунку та інтерпретації отриманих даних, доступність для всіх суб'єктів оцінки), використання методу обмежується складністю визначення факторів впливу на ефективність, ретроспективним характером оцінювання, зосередженістю на короткострокових фінансових результатах діяльності банку, що значною мірою зменшує його цінність для подальшого аналізу та прийняття стратегічних рішень. Аналітична модель Дюпона або методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу також заснована на методі фінансових коефіцієнтів, хоча і дозволяє виявляти фактори, які впливають на прибутковість капіталу банку. Розглянутий підхід ототожнює поняття ефективності діяльності з рентабельністю, дозволяючи оцінити, тим самим, лише одну із сторін ефективної діяльності банку.

Другий підхід до оцінки ефективності розглядає банк у якості фірми фінансових послуг, базуючись на синтезі теорії фінансового посередництва та теорії фірми. Відповідно до нього, ефективність розглядається як характеристика процесу виробництва, зокрема оптимальність організації банківської діяльності, переслідуючи основний принцип економічної діяльності – мінімізацію витрат та максимізацію випуску. Слід зауважити, що в економічних дослідженнях основним інструментом відображення функціонування будь-якої виробничої системи як на макро-, так і на мікрорівні, виступає багатофакторна виробнича функція, яка дозволяє дослідити закономірності економічних процесів, вирішувати задачі аналізу та планування тощо. Для банків як економічних суб'єктів особливий інтерес становлять функції витрат (1) та функції прибутку (2):

$$C = C(w, y, z, u, \varepsilon), \quad (1)$$

$$P = P(p, y, z, u, \varepsilon), \quad (2)$$

де  $C$  – витрати,  $P$  – прибуток,  $w$  – вектор цін ресурсів,  $y$  – вектор випуску,  $z$  – вектор специфічних факторів впливу на діяльність банку (структура капіталу, рівень ризику),  $p$  – вектор цін випуску,  $u$  – параметр неефективності,  $\varepsilon$  – помилка.

З метою оцінки параметрів неефективності та помилки розрізняють параметричні та непараметричні способи оцінки [9-12]. Серед непараметричних виділяють два методи, які дозволяють оцінити відносну ефективність діяльності банків, тобто технологічний аспект ефективності з наступними особливостями:

- аналіз середовища функціонування (*DEA – Data Envelopment Analysis*) – передбачає можливість взаємозаміни ресурсів у процесі виробництва банківських продуктів;

- метод вільної оболонки (*FDH – Free Disposal Hull*) – виключає можливість взаємозаміни ресурсів.

Непараметричні методи оцінки ефективності діяльності банку дозволяють враховувати сукупність факторів впливу як на вхідні параметри (ресурси), так і вихідні (випуск). Однак застосування даних методів обмежується ігноруванням можливості допущення помилок (як в процесі побудови моделі, так і в процесі розрахунку ефективності) та оцінкою лише технологічних аспектів ефективності.

Параметричні методи оцінки дозволяють оцінити алокативну ефективність (здатність оптимально управляти ресурсами, враховуючи їх ціну), беруть до уваги випадкову помилку та містять:

- стохастичний аналіз (*SFA – Stochastic Frontier Analysis*) – дозволяє окремо оцінити вплив параметру неефективності та випадкової помилки на рівень ефективності;
- метод необмеженого розподілу ефективності (*DFA – Distribution Free Approach*) – передбачає незмінний рівень ефективності діяльності окремого банку протягом певного періоду часу, ігноруючи тим самим вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність банку;
- метод широкої межі (*TFA – Thick Frontier Analysis*) – використовується для оцінки середнього рівня ефективності у виборці банків.

При використанні параметричних способів побудова межі ефективності передбачає застосування методу максимальної вірогідності, методу найменших квадратів та коригованого методу найменших квадратів, методу моментів тощо.

Особливої уваги в процесі оцінки ефективності діяльності банків потребує питання вибору вхідних та вихідних параметрів, які характеризують технологію банківської діяльності, та суттєво впливають на результати оцінки. У закордонній економічній думці виокремлюють два основних підходи, які відрізняються визначенням економічної природи «депозитів» [12]:

- виробничий (*production approach*), який розглядає банк як постачальника фінансових послуг, відповідно, депозити розглядаються як вихідний параметр діяльності;
- посередницький (*intermediation approach*), з урахуванням специфіки банківської діяльності, депозити є ресурсом для діяльності банку.

Метою останнього етапу оцінки ефективності діяльності банку є узагальнення результатів дослідження, виявлення та аналіз факторів впливу на рівень ефективності діяльності банків за допомогою допоміжних методів, формулювання висновків та пропозицій.

Таким чином, вивчення закордонного та вітчизняного досвіду оцінки ефективності діяльності банку дозволило розробити методичні засади її оцінювання. Запропоновані нами етапи оцінки ефективності, поперше, є способом систематизації проведених наукових досліджень, по-друге, виступають універсальним та гнучким інструментом аналізу діяльності банків для різних суб'єктів та мети дослідження; по-третє, слугують інструментом для подальшого удосконалення теоретико-методичної бази оцінки ефективності діяльності банків.

### Список літератури

1. Буряк, А. В. Особливості визначення ефективної діяльності банку [Текст] / А. В. Буряк // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Випуск 1 (8)/2010. Частина II.* – Харків: 2010. – С. 41-46.
2. Kaplan, R. S. Why does business need a balanced scorecard? [Text] / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Journal of Cost Management.* – May-June, 1997. – P.5-10.
3. Heffernan, S. *Modern Banking* [Text] / S. Heffernan // John Wiley & Sons Ltd. – 2005. – 716 p. – ISBN: 0-470-09500-8
4. Farrell, M. The Measurement of Productive Efficiency [Text] / M. Farrell // *Journal of the Royal Statistical Society. Series A. General.* – 1957. – V. 120. – P. 253-281.
5. Leibenstein, H. Allocative Efficiency vs. X – efficiency [Text] / H. Leibenstein // *American Economic Review.* – 1966. – V. 56. – P. 392-415.
6. Парасій-Вергуненко, І. М. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навчально-методичний посібник / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. – ISBN 966-574-453-4.
7. Ковбасюк, М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] : навчальний посібник /

- М. Р. Ковбасюк. – К. : Скарби, 2001. – 336 с. – ISBN 966-95789-1-4.
8. Панова, Г. С. Аналіз фінансового состояния коммерческого банка [Text] : научное издание / Г. С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 272 с. – ISBN 5-279-01623-3.
9. Berger, A. Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research [Text] / A. Berger, D. Humphrey // *European Journal of Operational Research.* – April 1997. – V. 98(2). – P. 175-212.
10. Berger, A. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? [Text] / A. Berger, L. Mester // *Journal of Banking and Finance.* – 1997. – V.21 – P. 895-947
11. Лепехин Г. Д. Эффективность российского банковского сектора [Текст] / Г. Д. Лепехин, С. Р. Мусеев // *Банковское дело.* -- 2007. – №6. – С. 22-27.
12. Mlima, A. Measurement of Inputs and Outputs in the Banking Industry [Text] / A. Mlima, L. Hjalmarsson // *Tanzanet Journal.* – 2002. – V. 3(1). – P. 12-22.

### РЕЗЮМЕ

**Буряк Анна**

#### Методические принципы оценивания эффективности деятельности банков

Исследованы методические основы оценки эффективности деятельности банков на основе отечественного и зарубежного опыта. Особое внимание уделяется концепциям эффективности и современным методам их оценки. Предложенная автором технология оценивания в виде трех основных этапов с соответствующей целью и инструментами является инструментом для дальнейшего усовершенствования теоретико-методической базы оценки банковской эффективности.

### RESUME

**Buryak Anna**

#### Methodical principles of evaluation of efficiency of activity of banks

The key-note of the article is investigation of bank performance evaluation's methodological fundamentals on the domestic and foreign basis. The author focuses on concepts of performance (like efficiency and effectiveness) and relevant measurement's methods. According to the author's approach there are three main stages in the banking performance evaluation with according goals and techniques. Thus, issue under analysis, is a burning one in the context of methodological improvements of banking performance's evaluation.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

*У статті проаналізовано та узагальнено основні підходи до визначення поняття «банківський капітал». Досліджено взаємозв'язок понять «капітал» та «капітал банку». Висвітлено питання соціально-економічної сутності банківського капіталу. Особлива увага звертається на характеристику видів банківського капіталу. Запропоновано класифікацію видів капіталу банку.*

**Ключові слова:** капітал, банківський капітал, основний капітал, додатковий капітал, балансовий капітал, регулятивний капітал, статутний капітал, субординований борг.

Капітал є однією із визначальних домінант розвитку та функціонування економічної системи країни в цілому. Як відомо, він є складною, багатогранною категорією, еволюція якої відображає історичний процес розвитку суспільства, його продуктивних сил і виробничих відносин, прав власності тощо.

Дослідження сутності банківського капіталу бере свій початок ще у античні часи, коли капітал ототожнювали з багатством.

Проблема визначення соціально-економічної сутності банківського капіталу є однією із найважливіших в банківській теорії та практиці. Дослідженням цієї проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Значний внесок у вивченні окремих питань розвитку банківського капіталу зробили такі зарубіжні вчені: Ю. Бабичева, Е. Гіл, А. Казак, Р. Коттер, Т. Кох, І. Лаврушин, Е. Рід, П. Роуз, та ін. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням проблем, пов'язаних із категорією «банківський капітал» особливу увагу заслуговують праці М. Алексеєнко, О. Васюренко, А. Вожжова, І. Гуцала, А. Мороза, І. Зарицької та ін.

Мета статті полягає у дослідженні та узагальненні основних підходів до визначення поняття «банківський капітал» та виокремленні його складових.

Проаналізувавши економічну літературу, ми дійшли висновку, що існує багато розбіжностей та невизначеностей у трактуванні сутності банківського капіталу.

На сьогоднішній день відсутнє однозначне визначення сутності поняття «банківський капітал», саме тому існує можливість певних ускладнень як теоретичного, так і практичного аспектів формування та функціонування капіталу в банківських установах [7, с. 45].

Представники багатьох економічних шкіл (меркантилізм, фізіократія, класична школа політичної економії, марксизм, неокласична школа політичної економії, соціал-реформізм, суттєво розвинули поняття «капітал» [6, с. 132]. Першу спробу здійснити дослідження сутності та дефініції поняття «капітал» було здійснено через поняття «багатство» представником економічної думки античного світу – Аристотелем.

Багато дослідників вважають, що капітал є формою багатства, яка ототожнюється з сукупністю засобів виробництва. За висловом А. Сміта, капітал — це запас, який використовується для господарських потреб і приносить дохід [11, с. 239]. Дж. С. Мілль розглядав капітал як попередньо накопичений запас продуктів

минулої праці [11, с. 240], А. Маршалл — як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи [10, с. 234].

Великого поширення набув погляд на капітал як на один з виробничих чинників, що поряд з працею і землею приносить дохід. Так у підручнику «Мікроекономіка» зазначається, що капітал — це «один з тріади продуктивних факторів виробництва. Капітал складається з вироблених товарів тривалого користування, які використовуються у виробництві» [15, с. 624].

У західній та російській економічній літературі існує погляд, згідно з яким капітал ототожнюється з грошовою формою, з сумою грошей, з коштами та з ресурсами. «Економічна енциклопедія» містить таке визначення: «Капітал — це те, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг; вкладене в справу, функціонуюче джерело у вигляді засобів виробництва» [19, с. 271]. Й. Шумпетер писав: «Ми визначаємо капітал як суму грошей та інших платіжних засобів, що в будь-який момент можуть бути надані в розпорядження підприємцеві» [17, с. 239]. П. Роуз під терміном «капітал» розуміє кошти, які внесені до банку його власниками і складаються в основному з акціонерного капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку [14, с. 710].

З розвитком економічних відносин, залученням іноземних інвестицій в Україну, при здійсненні господарської діяльності виникає потреба в залученні фінансових посередників – банківських установ. Саме з цими установами і пов'язане поняття «банківський капітал».

До недавнього часу поняття «капітал банку» було характерним тільки для нормативних документів, котрі регламентують сферу банківської діяльності. Українське законодавство визначає сутність капіталу банку як залишкову вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань: Капітал = Активи – Зобов'язання. Тож вітчизняне законодавство трактує поняття «банківський капітал» тільки як власний капітал банку [16].

Н. Ткачук зазначає, що «банківський капітал» є втіленням однієї з форм вираження загальної економічної категорії «капітал». Початковою формою банківського капіталу був позичковий капітал як специфічна форма перетворення грошового капіталу, який відокремився в процесі кругообігу з промислового капіталу [16].

Ж. Довгань визначає капітал банку як «сукупність

внесених власниками – учасниками капіталу власних коштів, які зростають у результаті ефективної банківської діяльності у процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових вливань з боку учасників» [5]. О. Васюренко характеризує його як фонд ресурсів, які були внесені засновниками, акціонерами (учасниками) банку і належать їм [4].

В. Коваленко та В. Прадун цей термін як сукупність банківських ресурсів у матеріально-речовій формі, у формі нематеріальних та фінансових активів, що виражені у грошовій формі, сформовані за рахунок власних коштів, залучених і позичених коштів на грошовому ринку, які використовуються банком для здійснення банківської діяльності задля одержання прибутку [8, с. 17].

О. Васюренко визначає капітал банку як фонд ресурсів, що були внесені засновниками, акціонерами (учасниками) банку, і належать їм. Він складається з статутного та резервного фондів, інших фондів, загальних та спеціальних резервів, нерозподіленого прибутку.

З огляду на вищевикладені визначення поняття «капітал», можна зробити висновок, що капітал банку як економічно категорія безумовно, є похідною від первинної категорії «капітал». На нашу думку, найбільш узагальнюючим виступає наступне визначення поняття «банківський капітал»: це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою одержання прибутку [1, с. 31].

Глибшому розумінню поняття «банківський капітал» сприяє його поділ на окремі складові з подальшим групуванням їх за однорідними ознаками, тобто класифікація видів банківського капіталу. Залежно від мети та завдань, які ставляться під час класифікації,

використовуються різні її критерії [3, с. 20].

Банківський капітал неоднорідний за своїм складом і включає основний капітал та додатковий капітал.

У законі України «Про банки і банківську діяльність» у ст. 2 наведено визначення різновидів банківського капіталу:

- капітал банку – залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань;
- капітал підписний – величина капіталу, на яку отримано письмові зобов'язання акціонерів (пайовиків) банку на внесення коштів за підпискою на акції (паї);
- капітал приписний – сума грошових коштів у вільноконвертованій валюті, надана іноземним банком філії для її акредитації;
- капітал статутний – сплачений та зареєстрований підписний капітал;
- капітал регулятивний (власні кошти) – складається з основного та додаткового капіталу, зваженого на ризики, що визначаються нормативно-правовими актами Національного банку України [13].

Стан капіталу банку характеризується його розміром, структурою і темпами зростання. Саме тому важливе розуміння структури банківського капіталу (рис. 1).

Наведемо деякі положення. Балансовий капітал — це фактичне кількісне значення його суми, відображене у відповідних статтях балансу банку при здійсненні бухгалтерського обліку на певний період. Показник балансового капіталу, який визначають бухгалтерським методом, а саме: простим вирахуванням всіх активів банку від всіх зобов'язань банку, тобто джерел формування банківського капіталу, таким чином це фактичне кількісне значення суми в статтях балансу при здійсненні бухгалтерського обліку банківського капіталу на певний період.

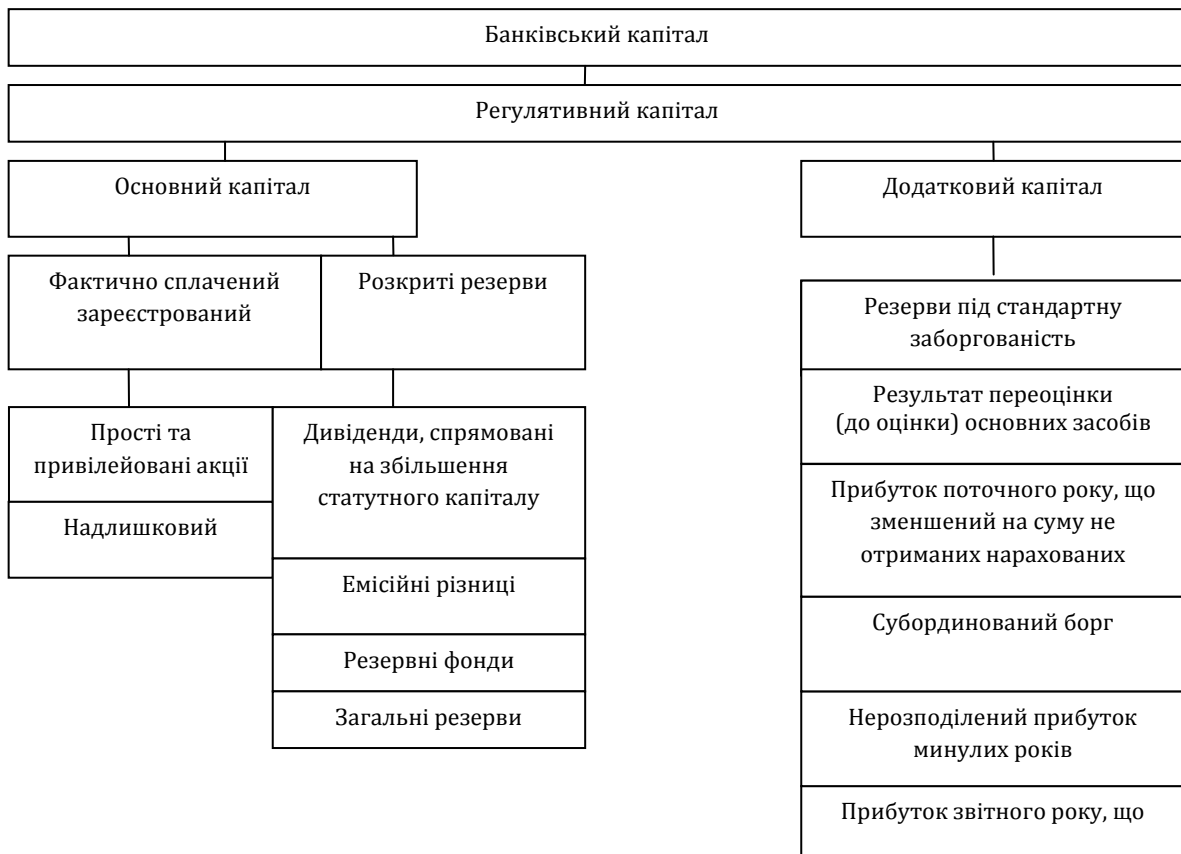


Рис. 1. Класифікація складових банківського капіталу

Регулятивний капітал — це капітал банку, скорегований відповідно до вимог регулюючих органів щодо його достатності, який визначає якість та стабільність банківської установи. На регулятивний капітал впливають не тільки кількісні показники, але й зважені якісні коефіцієнти, які характеризують загальний рівень ризику кредитного портфелю, його структуру та якість [9, с. 9].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» дає наступне визначення складових регулятивного капіталу: «регулятивний капітал (власні кошти) – складається з основного та додаткового капіталу, зваженого на ризики, що визначаються нормативно-правовими актами Національного банку України» [13].

Регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які беруть на себе банки у процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості, стабільної діяльності банків. Основний капітал вважається незмінним і таким, і що не підлягає перепродажу, перерозподілу та має повністю покривати поточні збитки. Додатковий капітал має менш постійний характер і його величина може зазнавати змін.

Основний капітал (капітал першого рівня) є найстабільнішою частиною банківського капіталу і відповідно до чинних в Україні нормативних актів містить такі складові:

- фактично сплачений зареєстрований статутний капітал;
- розкриті резерви, створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку банку (резерви, оприлюднені банком у фінансовій звітності), зокрема:
  - дивіденди, направлені на збільшення статутного капіталу;
  - емісійні різниці — сума перевищення доходів, отриманих від первинної емісії власних акцій та інших корпоративних прав, над їх номіналом;
  - резервні фонди, що створюються згідно із законами України;
  - загальні резерви, що створюються під невизначений ризик під час проведення банківських операцій;
  - прибуток минулих років;
  - прибуток минулих років, що очікує затвердження.

Ці складові входять до основного капіталу лише за умови, що вони відповідають таким критеріям: відрахування до резервів і фондів здійснено з прибутку після оподаткування або з прибутку до оподаткування, скоригованого на всі потенційні податкові зобов'язання; призначення резервів і фондів та рух коштів по них окремо розкрито в оприлюднених звітах банку; фонди знаходяться в розпорядженні банку для необмеженого і негайного їх використання на покриття збитків; будь-яке покриття збитків за рахунок резервів та фондів проводиться лише через бухгалтерські рахунки прибутків та збитків;

- загальний розмір основного капіталу визначається з урахуванням величини можливих збитків за невиконаними зобов'язаннями контрагентів і зменшується на суму:
  - недосформованих резервів під можливі збитки за: кредитними операціями; операціями з цінними паперами; дебіторською заборгованістю; простроченими (понад 30 днів) та сумнівними до отримання нарахованими доходами за активними операціями бан-ку; коштами, розміщеними на

кореспондентських рахунках у банках, визнаних банкрутами, або які перебувають у процесі ліквідації за рішенням уповноважених органів, або зареєстровані в офшорних зонах;

- нематеріальних активів за мінусом суми зносу;
- капітальних вкладень у нематеріальні активи;
- збитків минулих років та поточного року;
- коштів, що розміщені на кореспондентських рахунках у банках (резидентах і нерезидентах), які визнані банкрутами або ліквідовуються за рішенням уповноважених органів, або які зареєстровані в офшорних зонах;
- збитків попередніх років і збитків попередніх років, що очікують затвердження;
- збитків поточного року.

Додатковий капітал (капітал другого рівня) є менш постійною частиною капіталу, вартість якої може змінюватися. В Україні склад додаткового капіталу регулюється Національним банком України, який має право визначати та затверджувати перелік складових додаткового капіталу, а також умови та порядок його формування. За умови затвердження НБУ додатковий капітал банку може включати:

- резерви під стандартну заборгованість інших банків;
- резерви під стандартну заборгованість клієнтів за кредитними операціями банків;
- результат переоцінки статутного капіталу з урахуванням індексу девальвації чи ревальвації гривні;
- результат переоцінки основних засобів;
- прибуток поточного року;
- субординований борг, прирівняний до капіталу (субординований капітал). Субординований капітал включає кошти, залучені від юридичних осіб (резидентів та нерезидентів) як у національній, так і в іноземній валюті на умовах субординованого боргу.

Субординований борг – це звичайні незабезпечені боргові капітальні інструменти (складові капіталу), які відповідно до угоди не можна взяти з банку раніше як через п'ять років, а в разі банкрутства чи ліквідації повертаються інвесторові після погашення претензій усіх інших кредиторів. При цьому сума таких коштів, включених до капіталу, не може перевищувати 50% розміру основного капіталу зі щорічним зменшенням на 20% від його початкової вартості протягом п'яти останніх років дії угоди [2, с.18-19].

Зупинимось тепер детальніше на першій складовій регулятивного капіталу, а саме основному капіталі. Капітал першого рівня за Базельською угодою – це первинний, початковий капітал, не пов'язаний із обмеженнями стосовно використання на покриття збитків за результатами банківської діяльності та сплатою податків. Тому він найякісніший з точки зору гарантій забезпечення надійності вкладів та кредиторів банку. Капітал першого рівня складається зі сплаченого акціонерного капіталу (сплачені прості акції) і розкритих резервів (фонди банку, створені, згідно з рішенням загальних зборів акціонерів за рахунок чистого прибутку минулих років) [18].

Найбільшою складовою капіталу I-го рівня прийнято вважати статутний капітал. Статутний капітал – це складова власного банківського капіталу, сформованого засновниками банку залежно від його організаційно-правової форми, відповідно до його статуту, для забезпечення існування та ефективної діяльності банку. У свою чергу, статутний капітал формується за рахунок первинного та періодичного випуску простих та

привілейованих акцій, а також розкритого прибутку минулого року у вигляді дивідендів, що направлені на збільшення статутного капіталу комерційного банку та додаткових внесків власників, що також спрямовані на збільшення статутного капіталу [9, с. 11].

Статутний фонд може створюватися лише за рахунок власних коштів учасників чи акціонерів. Не допускається його формування за рахунок банківських кредитів, коштів неприбуткових організацій (таких, які за статутом не мають права на здійснення комерційної діяльності та отримання прибутку), бюджетних коштів, які мають інше цілове призначення [19].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що:

1. Капітал банку, як економічна категорія, безумовно, є похідною від первинної категорії «капітал», сутність якої виражається у діалектичній єдності матеріально-речового і суспільно-економічного аспектів.
2. Проаналізувавши вітчизняну літературу, ми дійшли висновку, що існує два основних підходи до трактування сутності поняття «банківський капітал». За першого підходу, який має більш широке трактування, під капіталом банку розуміють усю сукупність матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що виражені у грошовій формі і які задіяні в діяльності банків з метою одержання прибутку. Другий підхід, що має більш вузьке трактування, визначає поняття банківський капітал як частину ресурсів, яка належить його акціонерам, засновникам чи кооперативним власникам.
3. Більшість вчених асоціює поняття «капітал» з такими поняттями як «власність» і «багатство».
4. Структура банківського капіталу є неоднорідною за своїм складом і включає основний та додатковий капітал.
5. Капітал банку виступає основою фінансового потенціалу, на якій ґрунтується його функціонування. Від формування, функціонування та призначення банківського капіталу залежить ефективність діяльності банківської установи та темпи росту банківської системи в цілому.

### Список літератури

1. Алексєєнко, М. Д. Капітал банку: питання теорії та практики [Текст] : монографія / М. Д. Алексєєнко. – К. : КНЕУ. – 2002. – 276 с.
2. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч. посібник / Національний банк України ; за заг. ред. У. Я. Грудзевич. – К. : НБУ, 2007. – 224 с.
3. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
4. Васюренко, О. В. Банківські операції [Текст]: [навч. посіб.] / Васюренко О. В. - [3-є вид., стер.]. – К. : Знання, 2002. – 311 с.
5. Довгань Ж. Банківський капітал: суть і значення [Текст] / Ж. Довгань // Вісник Національного банку України. – 1998. – № 7. – С. 18-20.
6. Зарицька, І. А. Особливості функціонування банківського капіталу в глобальному економічному просторі [Текст] / І. А. Зарицька // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 129-143.
7. Карманов, С. В. Капітал та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку [Текст] / С. В. Карманов, С. В. Патріхалко // Наука й економіка. – 2009. – № 3(15). – С. 44-49.
8. Коваленко, В. Оцінка впливу монетарної та регуляторної політики центрального банку на розвиток банківського капіталу [Текст] / В. Коваленко, В. Прадун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6(60). – С. 16 - 27.
9. Криклій, А. С. Банківський капітал: соціально-економічна сутність, склад та призначення [Текст] / А. С. Криклій,

- М. О. Боровікова // Фондовый рынок. – 2009. – № 39. – С. 12-15.
10. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл : В 5 т. – Т. 3. – М. : Прогресс, 1993. – 351 с.
11. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст] : підручник / За ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. – К. : Вища шк.; Знання, 1997. – 743 с.
12. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : підручник / Л. О. Примостка. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
13. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України: [прийнято Верхов. Радою 07.12.2000 р. № 212-III]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
14. Роуз, П. С. Банковский менеджмент [Текст] / П. С. Роуз : Пер. с англ. 2-го изд. – М. : Дело Лтд, 1995. – 768 с.
15. Семюельсон, П. А. Мікроекономіка [Текст] : підручник / П. А. Семюельсон, В. Д. Нордгауз : Пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 676 с.
16. Ткачук, Н. М. Капітал банку як економічна категорія [Текст] / Н. М. Ткачук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11(77). – С. 173-178.
17. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 528 с.
18. Экономическая энциклопедия [Текст] / Гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.
19. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards [Electronic resource] / A Revised Framework. Bank Committee on banking supervision. – Basel.- November 2005. <http://www.bis.org>.

### РЕЗЮМЕ

Гайдай Валентина

#### Экономическая сущность банковского капитала

В статье проанализированы и обобщены основные подходы к определению понятия «банковский капитал». Исследована взаимосвязь понятий «капитал» и «капитал банка». Освещены вопросы социально-экономической сущности банковского капитала. Особое внимание уделено характеристике видов банковского капитала. Предложена классификация видов банковского капитала.

### RESUME

Gaidai Valentyna

#### The economic essence of bank capital

The article reviewed and summarized the main approaches to the definition of bank capital. The interrelations of the terms "capital" and "bank's capital" is investigated. The questions of socio-economic essence of banking capital is covered. Particular attention is paid to the characteristics of bank capital. The classification of bank capital is proposed.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

*Охарактеризовано функції інвестиційних банків України. Подаються шляхи формування ресурсів спеціалізованих інститутів та аналізується зарубіжний досвід діяльності інвестиційних банків. Обґрунтовуються перспективні напрями розвитку інвестиційних банків в Україні на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційні банки, андеррайтинг, цінні папери, банківські ресурси.

Інвестиційні процеси в країнах із перехідною економікою мають свої особливості: через скорочення бюджетних асигнувань, недостатній розвиток фінансового ринку, пасивність більшості його учасників основними постачальниками інвестиційних ресурсів стають банки. Причому, як доводить світовий досвід, роль банківських інвестицій у забезпеченні структурних перетворень в економіці зростатиме надалі [2, с. 4].

Питаннями діяльності інвестиційних банків в Україні займаються як українські (А. Євтух, В. Лагутін, Б. Луців, В. Міщенко, К. Паливода, А. Пересада, В. Шапран), так і зарубіжні дослідники (А. Лавров, П. Массе, А. Мертенс, І. Разумова, А. Саркіянц, В. Стеля). Проте їх дослідження охоплюють не весь спектр проблем, пов'язаних із здійсненням інвестиційних операцій фінансовими установами. Ряд питань, зокрема розвиток інвестиційних банків в Україні, потребують більш повного вивчення та аналізу.

Варто відзначити, що спеціалізація інвестиційних банків має функціональний характер, тобто принципово впливає на характер діяльності, визначає особливості формування активів і пасивів, побудову балансу банку тощо.

Інвестиційні банки за розмірами значно менші ніж комерційні, однак роль інвестиційних банків в економіці суттєва. Вони опосередковують рух значної долі ринку позичкових капіталів. Активи великих інвестиційних банків набагато менші від активів провідних комерційних банків. Проте значення інвестиційних банків визначається не стільки їх ресурсами, що особливо важливо для сучасної України, й власними вкладками, скільки професійною організацією своєї діяльності.

Традиційним видом діяльності цього виду фінансових інститутів у світі був андеррайтинг - придбання цінних паперів, випущених корпораціями або державою, що потребували капіталу, й продаж їх кінцевим інвесторам, у яких є вільні кошти. На основі цього, інвестиційні банки визначались як фінансові інститути, що гарантували емісію і розміщення цінних паперів.

Однак сьогодні їх діяльність не обмежується лише андеррайтингом. Сучасні інвестиційні банки виконують багато інших функцій. Проаналізувавши кілька точок зору з питання інвестиційно-банківської діяльності, можемо твердити, що інвестиційні банки можуть:

- діяти в якості брокерів або дилерів на вторинному ринку цінних паперів;
- виступати в якості консультантів для підприємств;
- надавати фінансову інформацію про ситуацію на фондовому ринку;

- здійснювати операції із нерухомістю;
- брати участь у фінансуванні складних проектів і проектному фінансуванні;
- виступати фінансовими агентами компаній при злитті, поглинанні та реструктуризації;
- брати участь у прямих інвестиціях, надавати довготермінові й середньотермінові кредити;
- брати участь в управлінні взаємними фондами і виступати в якості фінансових менеджерів для пенсійних фондів;
- управляти іпотекою і венчурним капіталом;
- надавати послуги з управління портфелем.

Наведений спектр різносторонньої інвестиційно-банківської діяльності має переваги, на які можуть претендувати клієнти, звертаючись за професійною допомогою до інвестиційних банків [8, с. 275].

По-перше, інвестиційні банки спеціалізуються на розміщенні цінних паперів, тому у них є можливість здійснити операції з розміщення швидше, ефективніше і з найменшими затратами, ніж у компаній-емітентів. Підприємство, яке бажає розмістити пакет цінних паперів, змушене буде створити окрему структуру — відділ зі збуту цінних паперів, що стане дорогим і неефективним способом продажу цінних паперів. Інвестиційні банки володіють, з одного боку, постійним підготовленим персоналом, здатним займатися розміщенням цінних паперів, а з іншого, - спираються у своїй діяльності на розгалужену мережу брокерсько-дилерських організацій. Крім цього, якщо інвестиційний банк відомий як суб'єкт, що "відбирає" хороші компанії і встановлює розумні ціни, то репутація допоможе йому з часом створити широку мережу клієнтури, перш за все інвестиційної, і таким чином підвищити ефективність його андеррайтингової діяльності.

По-друге, далеко не кожне підприємство, що вирішило залучити додатковий капітал через випуск цінних паперів, спроможне здійснити необхідні дослідження на всіх етапах підготовки і проведення емісії в тих обсягах і на тому рівні, як це здатні зробити відповідні підрозділи інвестиційно-банківських інститутів.

По-третє, багато молодих компаній, що розгортають свою діяльність, гостро потребують професійної підтримки інвестиційних банків. Причина полягає не тільки і не стільки в недосвідченості їх керівництва, скільки в тому, що такі форми вимагають створення вторинного ринку для своїх акцій. Тому їм не обійтися без послуг інвестиційного банку. Відомо, що останні виконують посередницькі функції не тільки на первинному, а й на вторинному ринку цінних паперів. При

проведенні брокерсько-дилерських операцій особливу увагу вони звертають на ті папери, у випуску й розміщенні яких брали участь. Інвестиційний банк не може дозволити собі забути про існування того чи іншого випуску після його розміщення й отримання своїх комісійних. Від того, як будуть змінюватися ціни на папери цього випуску на вторинному ринку, залежить репутація інвестиційного банку, а відповідно, й кількість його клієнтів.

По-четверте, необхідність залучення професійних послуг інвестиційних банків стає особливо очевидною, коли мова заходить про такі ключові моменти в процесі підготовки емісії, як: проектування, визначення часу емісії, встановлення ціни випуску, конструювання випуску.

По-п'яте, інвестиційний банк відіграє головну роль у визначенні часу найбільш сприятливого для емісії. Володіючи професійним чуттям, він здатний визначити, коли саме відкриється навіть найвужче "вікно", наприклад, на ринку первинних емісій.

У загальному зробимо висновок, що універсальні банки можуть надати значні переваги і створити мало проблем для економіки. Це не означає, що спеціалізовані постачальники фінансових послуг не повинні існувати. Досвід і логіка підтверджують, що ці компанії можуть працювати набагато краще за універсальні банки. Зокрема, спеціалізовані форми можуть легше справитися із багатьма аспектами інвестиційно-банківської діяльності.

Розміщення цінних паперів, злиття, викуп контрольного пакету акцій, поглинання, створення фірм шляхом виділення та інші види реструктуризації повинні здійснюватися швидко й ефективно. Ці угоди звичайно вимагають високооплачуваних спеціалістів, які працюють протягом багатьох годин упродовж сконцентрованого періоду часу. Комерційні банки, які мають бюрократичну структуру організації, часто не підходять для такого виду діяльності. Тому підприємства намагаються звертатись до інвестиційних банків.

Основна проблема, яка виникає при організації інвестиційно-банківського інституту в Україні — це пошук джерел банківських ресурсів. Вирішення її на сторінках періодичної преси намагаються знайти багато українських вчених-економістів [2, 3, 4, 6]. Запропоновані ними шляхи формування ресурсів спеціалізованих інститутів, що займаються фінансуванням інвестицій, можна розділити таким чином:

1. Вклади населення. Спеціалізовані банки могли б сповна акумулювати кошти населення, яке не має зараз інших можливостей їх вкладення, крім комерційних банків. Однак діяльність по залученню депозитів несумісна з інвестиційною діяльністю, оскільки їх вкладники ризикують не отримати свої внески за першою вимогою, тому що гроші можуть бути вкладені у високодохідні цінні папери із невисокою ліквідністю. З іншого боку, у випадку короточасних, але значних збитків на ринку цінних паперів банк наражається на ризик збанкрутувати через причину швидкого відтоку клієнтів.

2. Амортизаційні відрахування підприємств. У якості ще одного джерела ресурсів спеціалізованих інвестиційних банків можливе перерахування амортизаційних відрахувань підприємств на їхні рахунки для акумуляції на інвестиційні потреби. Однак це джерело сьогодні не є перспективним, оскільки амортизаційні відрахування підприємств дуже малі.

3. Кредитно-грошова емісія. Уряд міг би провести додаткову кредитно-грошову емісію під конкретні цільові інвестиційні програми. Але, на думку провідних

економістів, у цьому немає необхідності, так як, незважаючи на важкий фінансовий стан реального сектора, в державі є немалі грошові резерви. Це валютні резерви НБУ, обов'язкові резерви комерційних банків, валюта, зарезервована населенням, заощадження населення в Ощадбанку і комерційних банках, бюджетні кошти, що часто не доходять до прямого призначення. Єдиним завданням є розроблення механізму їх мобілізації.

Важливо взяти за основу практику, яка існує десятиріччями в різних країнах, і використати її із урахуванням всіх особливостей нинішнього економічного стану в Україні. Адже саме в тому і є основна перевага інвестиційних банків: за розмірами вони значно менші за комерційні і не потребують значних власних ресурсів.

Основними видами діяльності, якими, на наш погляд, могли б і повинні займатися українські інвестиційно-банківські інститути на сучасному етапі, є сам процес реструктурування підприємств і розміщення цінних паперів реструктурованих підприємств. У процесі формування фінансово-грошового капіталу особливу роль відіграє реструктурування приватизованих підприємств, що спрямована на підвищення їх інвестиційних можливостей. Більшість підприємств, керівники і власники яких усвідомлюють необхідність внутрішньої реорганізації, не мають нині грошових ресурсів для залучення зовнішньої професійної допомоги, її фінансування із залучених коштів утруднено тим, що фінансово-кредитна інфраструктура в країні ще недостатньо розвинена, ризики кредитування підприємств великі, а фондовий ринок знаходиться в зародковому стані.

З самого початку українських реформ переважав підхід до реструктурування, що опирався на англо-американську модель ринкової економіки [1, с. 348], коли головний вплив на структуру корпоративного управління здійснював ринок у класичному його розумінні. Але здійснений відносно легко сертифікаційний етап приватизації «заклав міну» під її вирішальним, грошовим етапом у вигляді конституювання підприємства під повним внутрішнім контролем дирекції. Крім того, при формуванні первинної структури власності відбувалось різного роду зрощення чекових фондів з менеджментом, що також сприяло гальмуванню нинішнього етапу приватизації. Не можна не зауважити й такий стримуючий чинник, як практична відсутність у нас приватної власності на землю і іпотеку.

Тим не менше вся логіка реформи, що намагається повторити історичну логіку розвитку капіталізму, продовжує штовхати корпорації до того, щоб шукати «зовнішніх» інвесторів на фондовому ринку і не боятися конкуренції, тобто йти англо-американським шляхом.

Залучити капітал для розвитку українських підприємств і регіонів інвестиційні банки могли б на зарубіжних ринках за допомогою міжнародних облігацій. До міжнародних облігацій належать іноземні облігації і єврооблігації. Ринок єврооблігацій — один із найдинамічніших і швидкозростаючих сегментів міжнародного ринку капіталу.

Зрештою, для розміщення єврооблігаційних позик мали б створюватися інвестиційно-банківські консорціуми, до складу яких було б доцільно залучити великі закордонні інвестиційні банки, які є визнаними професіоналами у цій галузі діяльності. На початковому етапі функціонування українських інвестиційних банків для вітчизняних спеціалістів певний інтерес може мати вивчення діяльності саме інвестиційно-банківських консорціумів й груп з продажу, а не окремих банків. В умовах нестабільної ситуації і нерозвиненості фондового ринку один, а тим більше тільки створений банк не в

зможі вирішити проблему залучення великого капіталу.

У розвинених країнах інвестиційний банкір, з яким компанія-емітент укладає договір про розміщення, переважно не займається купівлею і розміщенням пакета самостійно. Це відбувається тільки в тому випадку, якщо вартість випуску невелика. Якщо задіяна значна сума грошей і ризик коливання ціни великий, інвестиційний банкір створює консорціуми для того, щоб мінімізувати ризик [9, с.420].

Сучасні консорціуми - це група андеррайтерів, яка спільно приймає на себе страховий ризик і управляється менеджером. Учасники беруть на себе узгоджену частку кожного з ризиків в обмін на таку ж частку страхової премії. Вони не беруть участі в організації андеррайтингу. Хоча синдиційовані андеррайтери і є членами групи, але кожний з них фінансово відповідальний тільки за свою частку ризику [7, с. 8].

Отже, підтримуючи думку Б. Л.Луціва, вважаємо, що різні українські інвестиційно-банківські консорціуми і групи з продажу можуть бути також використані і при розміщенні цінних паперів на внутрішньому ринку.

Слід назвати ще одну потенційно активну групу інвесторів — інститути спільного інвестування [9, с. 277]. На відміну від існуючих інвестиційних фондів, що були створені для роботи з ваучерами під час приватизації, прийнятий документ запроваджує відразу кілька моделей зручніших та надійніших інститутів для залучення реальних коштів громадян та компаній для їх вкладення у фінансовий та фондовий ринки. У новій моделі функціонування інститутів спільного інвестування чітко розділено функції реєстратора, зберігача, керуючої компанії та торговця цінними паперами, тоді як раніше майже всі ці операції виконувала одна компанія. Старі фонди мають право самостійно вибирати, в яку нову форму їм трансформуватися. Законом «Про інститути спільного інвестування» [5] створено ще одного нового учасника інвестиційного ринку — венчурний інвестиційний фонд. Ці інститути розраховані на обмежене коло західних та вітчизняних інвесторів — юридичних осіб, які згодні на додатковий ризик задля більшої доходності. Фактично у венчурних фондах ризику розподіляються поміж інвестиційним керуючим та інвестором.

Із вищепроведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1. Основними джерелами формування ресурсної бази українських інвестиційних банків можуть стати міжбанківські кредити і дохід від випуску інвестиційними банками власних облігацій.
2. Оскільки вирішення проблеми нестачі інвестицій, а відповідно і проблеми економічного розвитку на сучасному етапі економічних реформ є найбільш пріоритетним, держава на початковій стадії функціонування цього нового українського елементу фінансового ринку могла б активно інвестувати кошти в ці облігації інвестиційно-банківських інститутів, а також заохочувати до цього населення і діючі в Україні фінансово-кредитні інститути.
3. Основними напрямками діяльності інвестиційних банків в Україні на сучасному етапі могли б стати:
  - реструктурування українських підприємств, оскільки без цього не зможуть ефективно працювати інвестиційні банки в ринкових умовах, а отже воно стає імперативом економічного розвитку української економіки.
  - розміщення єврооблігаційних займів, бо вони є одним із найоптимальніших способів залучення капіталів на зарубіжних фінансових ринках;
  - розміщення цінних паперів реструктурованих

підприємств.

4. Для більш успішного здійснення вищеперерахованих видів діяльності, українським банкам необхідно об'єднатися у великі інвестиційно-банківські консорціуми, які повинні створюватись, безумовно, за участю зарубіжних банків, відомих у сфері інвестиційно-банківського бізнесу.

## Список літератури

1. Бланк, И. А. *Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К. : ИТЕМ, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 448 с.*
2. Бутко, М. П. *Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки [Текст] / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 4-9.*
3. Данилов, Ю. А. *Инвестиционные банки – престижно и выгодно [Текст] / Ю. А. Данилов // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 19. – С. 10-12.*
4. Деревко, Ю. *Инвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі цінних паперів банку [Текст] / Ю. Деревко // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 90-93.*
5. *Про інститути спільного інвестування [Текст] : закон України від 15 березня 2001р.*
6. Кошовий, Д. *Портфельний інвестор повертається [Текст] / Д. Кошовий // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 48-49.*
7. Криклій, А. С. *Інвестиційна діяльність і капіталізація банків: питання теорії і практики [Текст] / А. С. Криклій, З. М. Васильченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 1. – С. 20-24.*
8. Луців, Б. Л. *Банківська діяльність у сфері інвестицій [Текст] / Б. Л. Луців. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.*
9. Пересада, А. А. *Управління інвестиційним процесом [Текст] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.*
10. Шапран, В. *Українські банки: від ринку акцій до проблеми участі іноземних інвесторів [Текст] / В. Шапран // Цінні папери України. – 2006. – № 7. – С. 20-23.*

## РЕЗЮМЕ

*Гетьман Ольга*

### **Проблеми розвитку діяльності інвестиційних банків**

Охарактеризовані функції інвестиційних банків України. Подаються шляхи формування ресурсів спеціалізованих інститутів, і аналізується досвід зарубіжних країн діяльності інвестиційних банків. Обґрунтовуються перспективні напрями розвитку інвестиційних банків в Україні на сучасному етапі.

## RESUME

*Getman Olga*

### **Problems of development of activity of investment banks**

The functions of investment banks of Ukraine are described. The ways of forming of resources of the specialized institutes are given and experience of foreign countries of activity of investment banks is analysed. Perspective directions of development of investment banks are grounded in Ukraine on the modern stage.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ВИЗНАЧЕННЯ КІЛЬКОСТІ ТА ТИПУ ЛОЯЛЬНИХ КЛІЄНТІВ БАНКУ

У статті розглянуто сутність та особливості визначення індексу лояльності клієнтів до банку, на основі якого визначається кількість лояльних у загальному портфелі клієнтів банку. Окреслено основні типи лояльних клієнтів банку та їх особливості.

**Ключові слова:** банківський маркетинг, лояльність клієнтів, індекс лояльності, прихильність.

Найбільшою проблемою при аналізі портфеля клієнтів банку є визначення кількості лояльних клієнтів, які не лише фінансово активні у відносинах з банком але і виконують комунікаційну функцію, маючи вплив на потенційних споживачів у якості «лояльних агентів».

Для оцінки лояльності застосовується ряд методик, які можна розділити на «індексні» (коли використовується декілька параметрів, що заміряються) і «відносні» (простіші в застосуванні, оскільки не задіюють великої кількості допоміжних параметрів). Що стосується визначення критеріїв лояльності споживачів, то багато авторів звертає увагу на потребу використання декількох змінних для правильного вимірювання лояльності. Прикладом є презентаційне вимірювання його рівня, що запропонували Т. Джонс та В. Сассер на основі таких змінних: показник утримування (вірності) в середній період, при якому клієнт залишається у фірмі; намір здійснення повторних покупок, що пов'язується з отриманим рівнем задоволення клієнта; норма прибавлення; рекомендування фірми іншим клієнтам, підтримка позитивної інформації про фірму.

Ще одним методом вимірювання прихильності на основі декількох змінних можна вважати конверсійну модель (Conversion Model TM), запропоновану Дж. Хофмейером, Б. Райсом [1]. У визначеній моделі використовуються наступні вимірювання: залученість, задоволеність, ставлення споживача до альтернативних пропозицій, інтенсивність амбівалентності (наявність двох суперечливих відчуттів, бажань). Модель дозволяє сегментувати реальних і потенційних споживачів продукту фірми.

Однак, всі розглянуті методики мають певні недоліки та не враховують особливостей сфери банківських послуг. Таким чином, основною метою написання статті є формалізація методу визначення індексу лояльності клієнта банку ( $L_i$ ), що враховує особливості та умови сучасного ринку банківських послуг. Такий метод має базуватися на підсумковому результаті сумісної дії окремих чинників, що характеризують різні ступені лояльності. Доцільно до таких чинників віднести: задоволеність клієнта послугою; показник ігнорування альтернативи; показник співпраці клієнта з банком та рівень промоутерства.

Відповідно до методичної моделі визначення ефективності маркетингових комунікацій MLE, запропонована А. Титовим, А. Алексєєвим та А. Ліберовим [2], в основі якої розглядається елементна база ефектів маркетингових комунікацій як композиційних складових економетричного опису ефекту комунікацій відповідно до моделі Левиджа-Стенера [3] визначимо перший чинник  $C_n$  – показник споживчої задоволеності  $i$ -го клієнта  $n$ -ю

банківською операцією. Він описує мотиваційний ефект, також використовується для розрахунку імовірності повторної покупки і визначається за формулою:

$$C_n = \sum_{j=1}^m (W_{nj} \times E_{nj}) \quad (1)$$

де  $W_{nj}$  – значимість  $j$ -го фактору клієнтської задоволеності  $n$ -ю операцією;

$E_{nj}$  – оцінка поточного стану  $j$ -го фактору клієнтської задоволеності  $n$ -ю операцією;

$m$  – кількість факторів клієнтської задоволеності;

$j = 1, 2, 3 \dots m$

До факторів клієнтської задоволеності належать: ціна, якість обслуговування, сервісна якість, надійність банку, комплексність та інші.

Значення величин: «значимість фактору клієнтської задоволеності банківською операцією» та «оцінка поточного стану фактора клієнтської задоволеності операцією» можуть бути отримані у результаті проведення опитування споживачів. Величина «значимість фактору клієнтської задоволеності банківською операцією» приймає значення від 0 до 1. Більше значення цієї величини показує більш високу значимість фактору. Але сума значень за всіма факторами не повинна перевищувати 1.

Оцінка поточного стану фактора клієнтської задоволеності операцією визначається за п'ятибальною шкалою, де 5 балів ставиться, якщо фактор повністю задовольняє споживача. Для визначення меж споживчої задоволеності  $n$ -ю операцією банку, що відповідає лояльним клієнтам, необхідно визначити межі  $E_{nj}$ .

Т. Джонс, В. Сассер довели, що сильний зв'язок між задоволенням та лояльністю клієнтів стосується перш за все тих ринків, на яких існує сильна конкуренція [4]. А отже, є велика різниця між лояльністю «задоволених» клієнтів (результат = 4) і «повністю задоволених» клієнтів (результат між 4 та 5). «Повністю задоволені» клієнти більш схильні до наступної покупки, ніж задоволені клієнти. Тільки такі клієнти є лояльними стосовно  $n$ -ї банківської операції.

Для можливості застосування даного підходу необхідно проаналізувати рівень конкуренції на ринку банківських послуг України, який можна визначити на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана (HHI).

Показник HHI розраховується як сума квадратів часток ринку всіх банків, що діють на певному ринку. Чим менші значення приймає індекс, тим сильніше конкуренція на ринку, менше концентрація і слабкіша ринкова влада банку.

Отже, рівень конкуренції визначається за показником



кількості банківських установ у регіоні та їх ринкової частки.

За даними Асоціації українських банків кількість банківських установ по обласних центрах України в середньому дорівнює 70, що характеризує рівень конкуренції як високий.

Отже, на основі графічної інтерпретації зв'язку задоволення і лояльності клієнта в умовах сильної конкуренції, зроблено висновок щодо релевантних оцінок, що визначають ступінь задоволеності клієнта конкретним фактором, релевантними обрані оцінки 5 та 4. Відповідно, значенню оцінки 4 відповідає рівень лояльності у 60%.

Для визначення мінімального значення  $C_n$ , розглянемо випадок коли  $W_n j$  певного фактору  $j$ , наприклад ціни, є максимальним і дорівнює 1, при нульовій значимості всіх інших факторів. У випадку мінімальної релевантної оцінки клієнта задоволеністю даним фактором, що дорівнює 4,  $C_n$  буде дорівнювати 0,6. Таким чином, межі показника споживчої задоволеності для лояльного клієнта знаходиться – від 0,6 до 1,0.

Результати дослідження поточного стану фактору клієнтської задоволеності операцією також можна використати при розрахунку ступеня задоволеності певним фактором по групі клієнтів, наприклад при визначенні середньої оцінки задоволеності ціною на  $n$ -у банківську операцію серед клієнтів банку або якістю обслуговування по даній операції, що дає можливість визначити основні недоліки та своєчасно на них відреагувати.

Наступний чинник  $A_n$  – показник ігнорування  $i$ -тим клієнтом альтернативи здійснення  $n$ -ї операції в іншому банку.  $A_n$  описує ступінь ігнорування клієнтом інших банківських установ, що пропонують аналогічну послугу.

$$A_n = \frac{(R_n - Q_n)}{R_n} \quad (2)$$

$R_n$  – кількість банків, доступних споживачу для здійснення  $n$ -ї операції;

$Q_n$  – кількість інших банків, у яких споживач обслуговується з приводу  $n$ -ї операції.

$A_n$  дорівнює 1 у випадку, коли споживач обслуговується лише в одному банку, тобто в тому, в якому проводиться дослідження.

Граничні значення показника  $A_n$  також залежать від рівня конкуренції, а саме від кількості банківських установ в регіоні.

В умовах високої конкуренції показник  $A_n$ , що відповідає лояльному клієнту, має бути наближений до 1. На основі аналізу визначено, що  $A_n$  знаходиться у межах від 0,9 до 1.

Третій чинник, що характеризує ступінь лояльності є  $S_n$  – рівень співпраці  $i$ -го клієнта з банком по  $n$ -й операції. Показує ступінь прихильності та частоту обслуговування в даній установі з приводу конкретної послуги.

$$S_n = \frac{(M_n - N_n)}{M_n} \quad (3)$$

$N_n$  – кількість звернень  $i$ -го клієнта за  $n$ -ю операцією до інших банківських установ;

$M_n$  – загальна кількість звернень  $i$ -го клієнта за  $n$ -ю операцією у всі банки, в яких він обслуговується.

Клієнт вважається лояльним, якщо більша частина звернень по  $n$ -й операції припадає на досліджуваний банк. Значення показника  $S_n$  знаходиться у межах від 0,5 до 1.  $S_n$  дорівнює 1 у випадку, коли клієнт звертається лише до

однієї установи з приводу здійснення  $n$ -ї операції.

Наступний чинник  $P_n$  – рівень промоутерства клієнта. Визначає ступінь рекомендації послуги  $n$ , що надає даний банк, іншим потенційним та існуючим клієнтам. Визначається на основі методу однієї цифри (NPS), що запропонував Ф. Райчхельд [5]. Відповідно до результатів  $P_n$  розраховується у балах. Отже, релевантний рівень промоутерства, а отже і значення показника  $P_n$  для лояльних клієнтів знаходиться в межах від 0,8 до 1 (від 8 до 10 балів).

Інтегральний показник рівня лояльності клієнта до банку виявляється в межах функціональної залежності:

$$L_i = f(C_n; A_n; S_n; P_n; z) \quad (4)$$

$L_i$  – індекс лояльності  $i$ -го клієнта до банку.

$z$  – кількість операцій, якими користується клієнт в банку ( $z \rightarrow \max$ ).

При цьому можливі значення показників:  $0 < C_n \leq 1$ ;  $0 < A_n \leq 1$ ;  $0 < S_n \leq 1$ ;  $0 < P_n \leq 1$ .

Економічна сутність запропонованого індексу лояльності полягає у тому, що він об'єднує окремі показники, які мають однакове спрямування, і наближення кожного чинника до 1 є фактором росту загального показника лояльності.

Оскільки процес взаємодії між клієнтом та банком може відбуватися з приводу значної кількості послуг, то ще одним чинником, який слід враховувати під час оцінки ступеню лояльності клієнта до установи, є кількість операцій, якими користується клієнт у певному банку, що впливає на загальний коефіцієнт лояльності. Адже, різні послуги можуть бути по різному оцінені клієнтом, як з точки зору задоволення, так і з точки зору альтернатив та рівня співпраці з банком. Відповідно до моделі соціально-психологічного стану споживача, що формується під впливом маркетингових комунікацій, клієнт, який підлягає під аналіз ступеню лояльності, вже сформував прихильність до банку і є споживачем певної кількості його послуг.

Таким чином, детермінованість елементів функціональної залежності, що утворюють інтегральний індекс лояльності клієнта дозволяє представити цей показник у вигляді:

$$L_i = \frac{1}{4} \cdot \frac{\sum_{n=1}^z (C_n + A_n + S_n + P_n)}{z} \quad (5)$$

Індекс лояльності клієнта до банку знаходиться в межах від 0 до 1.

На основі аналізу граничних меж кожного показника інтегрального індексу лояльності клієнта ( $0,7 < C_n \leq 1$ ;  $0,9 < A_n \leq 1$ ;  $0,5 < S_n \leq 1$ ;  $0,7 < P_n \leq 1$ ), визначено, що до лояльних можна віднести клієнтів, індекс лояльності яких знаходиться в межах від 0,7 до 1, що є свідченням того, що ступінь обслуговування клієнта в даному банку вищий ніж ступінь обслуговування в усіх інших банківських установах, клієнт має високий рівень задоволення послугами, та промоутерства.

Особливості запропонованого підходу, на відміну від існуючих є такими, що даний підхід враховує дві основні складові лояльності: емоційну та вольову (дієву). Під вольовою складовою розуміється певний комплекс дій клієнта, який характеризує його як лояльного та виявляється у показниках  $A_n$  та  $S_n$ . У випадку з лояльним клієнтом ці дві категорії є взаємопов'язані і мають значний кореляційний зв'язок, адже чим більше показник ігнорування альтернативи здійснення  $n$ -ї операції в іншому банку, тим більше значення показника співпраці з

банком.

Під емоційною складовою розуміємо ставлення клієнта до конкретної операції банку та до установи в цілому та характеризується показниками  $C_n$  та  $P_n$ . Ці дві категорії є взаємопов'язані і мають значний кореляційний зв'язок, адже чим вищий ступінь задоволення клієнта певною банківською операцією, тим вищим є рівень промоутерства. Отже, різниця між значеннями показників  $C_n$  та  $P_n$  є незначною.

Однак існують також інші залежності, що визначають класифікаційні ознаки типів лояльних клієнтів. Дж.Хофмейер та Б. Райс виділяють три базові типи лояльних споживачів: «емоційні», «раціональні» та «інертні», що варіюються залежно від вираженості емоційної компоненти [6]. На основі даної класифікації було визначено основні характеристики індексу лояльності та взаємозв'язки між його складовими показниками (таблиця 1).

Таблиця 1. Характеристика різних типів лояльних клієнтів банку

Тип лояльності	Характеристика клієнта	Показники	Взаємозв'язок між показниками	Значення $L_i$ (в межах граничного значення)
Емоційні	лояльний через прихильність до банку і не готовий його змінити навіть за наявності інших вигідніших пропозицій	$C_n \rightarrow \max$ $A_n \rightarrow \max$ $P_n \rightarrow \max$ $S_n \rightarrow \max$	$S_n + C_n \geq A_n + P_n$	$L_i \rightarrow \max$
Раціональні	чітко прораховує, чому йому вигідні стосунки з банком, обслуговується за визначеними категоріями операцій або за наявності вигідних умов	$C_n$ – середній рівень $A_n \rightarrow \min$ $P_n \rightarrow \min$ $S_n$ – середній рівень	$S_n + C_n > A_n + P_n$	$L_i \rightarrow \min$
Інертні	не готовий витратити зусилля на перемикання на інші банки	$C_n \rightarrow \min$ $A_n \rightarrow \max$ $P_n \rightarrow \max$ $S_n \rightarrow \min$	$S_n + C_n < A_n + P_n$	$L_i$ – середній рівень

Отже, на основі аналізу кожного клієнта, що має вже сформовані відносини з банком, визначається група клієнтів, які підпадають під категорію лояльності. До такої групи можуть бути віднесені як приватні, так і юридичні особи, адже при визначенні лояльності клієнт не розглядається з точки зору економічного ефекту, а аналізується його відданість та бажання рекомендувати банк та його послуги іншим.

Збільшення уваги до визначення кількості лояльних клієнтів та конкретизації заходів по їх збільшенню обумовлене необхідністю покращення клієнтської бази банку.

Враховуючи ці фактори, роль збільшення кількості лояльних клієнтів набуває великого значення, що визначає розвиток програм лояльності в сучасних банках.

### Список літератури

1. Gronroos, Ch. Relationship marketing [Text] : Interaction, dialogue end value / Ch. Gronroos. – Helsingfors. 1997. – 112 p.
2. Титов, А. Б. Теория оценки эффективности маркетинговых коммуникаций [Текст] / А. Б. Титов, А. А. Алексеев, А. Б. Либеров – СПб.: СПУЭФ, 2000. – 63 с.
3. Lavidge and Steiner. A Model for Predictive Measurements of Advertising Effectiveness [Text] // Journal of Marketing. – October, 1961. – № 10. – P. 33-50.
4. Thomas, O. J. Why satisfied Customers Defect [Text] / O. J. Thomas, W. Earl Sasser // HBR. – Nov, 1995. – P. 43-47.
5. Райхельд, Ф. Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности [Текст] / Ф. Ф. Райхельд / Вильямс. – 2005. – 384 с.
6. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing [Text] / J. Hofmeyr, B-John Wiley Rice and Sons. – 2000. – P. 85, 22.

### РЕЗЮМЕ

Гузь Марина

#### Определение количества и типа лояльных клиентов банка

В статье рассмотрена сущность и особенности определения индекса лояльности клиентов к банку, на основе которого определяется количество лояльных в общем портфеле клиентов банка. Предложена методика определения индекса лояльности клиента ( $L_i$ ), который отображает итоговые результаты совместимого действия отдельных факторов, которые характеризуют разные степени лояльности. Определены основные типы лояльности к банку и их особенности.

### RESUME

Marina Huz

#### Determining the amount and type of loyal bank clients

The essence and features of bank client's loyalty index determination on which basis the quantity loyal in the general client's brief-case of bank is considered in the article. The method of client's loyalty index ( $L_i$ ) determination, which represents the aggregate results of compatible action of separate factors which characterize the different degrees of loyalty, is offered. The basic types of loyalty to the bank and their feature are certain.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

**Олександр ГУРНАК**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і банківської справи,  
Донецький національний технічний університет

**Леонід КАТРАНЖИ**

аспірант,  
асистент кафедри фінансів і банківської справи,  
Донецький національний технічний університет

## КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

*У статті розглядаються основні характеристики банківського капіталу. Показано, що недостатність власного капіталу є загальною і найбільш важливою проблемою банківської системи України. Реформування оподаткування банківського прибутку запропоновано як напрямок вирішення цієї проблеми.*

**Ключові слова:** капіталізація банків, оподаткування прибутку, моделювання розподілу прибутку.

Комерційні банки є економічними інститутами, які здійснюють низку важливих соціально-економічних функцій. Виконуючи роль фінансових посередників, банки забезпечують ефективне використання тимчасово вільних коштів населення і підприємств, перетворюючи їх на позичковий капітал. Стабільний розвиток банківської системи створює необхідні умови для сталого зростання національної економіки. З іншого боку криза банківської системи може стати суттєвою загрозою для всієї економіки країни. Усе це обумовлює те, що комерційні банки стають об'єктом регулювання, пов'язаного із практично усіма аспектами їх діяльності. Таке регулювання в країні здійснюється Національним банком України, а його зміст визначається цілями грошово-кредитної політики, що проводиться НБУ. Проте комерційні банки вступають в економічні відносини не тільки з центральним банком держави, суб'єктами господарювання, а також із державою у процесі сплати податків, що є вагомим джерелом формування доходів бюджетів відповідних рівнів. Однак, регулююча функція податків стосовно банківських установ ігнорується урядом, хоча податки мають суттєвий вплив на ефективність банківського бізнесу. Використання податкового механізму з метою регулювання банківської діяльності є суто економічним методом і має синергетично доповнювати систему регулювання і нагляду, яка побудована НБУ.

Отже, заходи щодо удосконалення оподаткування комерційних банків, перш за все, мають бути спрямованими на забезпечення реалізації регулюючої функції податків стосовно банківської діяльності. Тобто має бути проведено таке реформування системи оподаткування комерційних банків, яке сприятиме розв'язанню найбільш актуальних проблем, що стоять перед ними на сучасному етапі розвитку української банківської системи.

Однією із найбільш серйозних проблем в банківській діяльності останнім часом стало залучення і підтримання достатнього обсягу капіталу. Ключову його роль і необхідність зростання підтвердила світова фінансова криза, яка почала розгортатися восени 2008 р., – зростання збитків за кредитними портфелями банків призвело до того, що багато з них втратили значну частину власного капіталу, не змогли виконувати вимоги

регулятора щодо мінімального розміру та достатності капіталу, фактично виявилися на межі банкрутства.

Тема формування банківського капіталу знаходиться в центрі уваги науковців. Проблеми трансформації банківських ресурсів й управління формуванням капіталу банків висвітлюються в працях А. П. Вожжова [1], М. Д. Алексеєнка [2], В. І. Міщенко [3-5], Ж. М. Довгань [6] та інших.

Незважаючи на вагомий внесок вітчизняних вчених у розробку проблем, пов'язаних із управлінням банківським капіталом, залишається низка невіршених завдань щодо збільшення капіталізації банків. Попри досить інтенсивну розробку проблем податкового регулювання банківської діяльності [7-9], податковий аспект капіталізації комерційних банків є недосліджуваним. З огляду на це метою даної статті є пошук шляхів зростання рівня капіталізації банківських установ через удосконалення їх оподаткування.

Розуміння сутності і призначення власного капіталу банку дозволяє розглядати питання зростання його обсягів у взаємозв'язку з активами. Розглянемо дещо детальніше ці питання.

Капітал банку відображає кошти, які належать безпосередньо самому комерційному банку. Його величина розраховується як різниця між активами та зобов'язаннями комерційного банку [10, с. 143]. Капітал комерційного банку виконує декілька важливих функцій у щоденній діяльності і забезпечує довгострокову життєздатність банку.

По-перше, капітал виконує захисну функцію, тобто захищає банк від банкрутства, оскільки саме за рахунок капіталу компенсуються поточні збитки до розв'язання менеджментом банку проблем, що призвели до цих збитків.

По-друге, капітал забезпечує кошти необхідні для створення, організації і функціонування банку до залучення достатньої кількості депозитів. Новоствореному комерційному банку необхідні кошти навіть до дня відкриття для побудови або оренди приміщення, купівлі необхідного обладнання, комп'ютерної техніки і програмного забезпечення, а також найму висококваліфікованих працівників, адже без цього неможливо отримати банківську ліцензію і розпочати здійснювати банківські операції.

По-третє, капітал підтримує довіру клієнтів до банку і переконує кредиторів у його фінансовій стійкості.

По-четверте, капітал забезпечує кошти для організаційного росту банку, розробки нових послуг, програм, придбання нового обладнання. У цей період росту банк потребує додаткового капіталу для підтримки і захисту від ризику, пов'язаного з наданням нових послуг і побудовою нових філій і представництв, що дозволяє розширювати ринковий простір.

По-п'яте, капітал слугує регулятором росту комерційного банку, що приводить відповідно зростання і життєздатність у довгостроковій перспективі. І регулюючі інститути, і фінансові ринки вимагають того, щоб кредити і інші ризикові активи банку зростали приблизно з таким самим темпом приросту, що і капітал. При цьому вимоги регулюючих інститутів знаходять відображення у більшості економічних нормативів, обов'язкових для кожного комерційного банку. Регулювання розміру капіталу комерційних банків центральним банком стало сьогодні важливим інструментом обмеження ступеня ризику, на який наражається комерційний банк.

Вимоги фінансового ринку виявляються у динаміці курсу акцій комерційного банку, збільшенні чи зменшенні кількості клієнтів, які б хотіли довірити свої кошти на збереження комерційному банку.

Існують декілька джерел формування власного капіталу комерційного банку, але їх значимість є різною, залежно від різних стадій розвитку банківської установи і різних економічних умов її функціонування. Відповідно до світових банківських стандартів до складових власного капіталу комерційного банку, створеного у формі акціонерного товариства, належать [11, с. 52]:

- звичайний акціонерний капітал, величина якого оцінюється за номінальною вартістю звичайних акцій, випущених комерційним банком, дохід за якими є змінним і залежить від рішення ради директорів щодо виплати дивідендів;
- привілейований акціонерний капітал, оцінюється за номінальною вартістю акцій, за якими банком виплачуються дивіденди по фіксованій ставці;
- емісійні різниці, що є різницею між ціною, яку акціонери сплачують за кожну акцію, і її номінальною вартістю;
- нерозподілений прибуток, який є частиною чистого прибутку, яку було залишено банком на збільшення капіталу, а не виплачено акціонерам як дивіденд;
- резерви, які є коштами, що залишені на непередбачувані витрати;
- субординовані зобов'язання, що відображають довгостроковий позичковий капітал, наданий клієнтами банку, зобов'язання банку перед якими у випадку його банкрутства погашаються у певній черговості – після погашення зобов'язань перед будь-якими іншими кредиторами, але перед виплатами власникам комерційного банку. Такі боргові зобов'язання, як правило можуть бути конвертовані у майбутньому на акції банку, тобто перетворитися на його власний капітал.

На етапі створення і початку функціонування комерційного банку власний капітал практично повністю представлений статутним (акціонерним) капіталом, але з досягненням стадії зрілості структура і значущість джерел формування власного капіталу змінюється.

Стосовно українських банків, то як одне з основних джерел формування капіталу на сучасному етапі їх розвитку доцільно використовувати нерозподілений прибуток. Переваги такого способу формування капіталу

полягають у незалежності від відкритого ринку, а також у відсутності витрат пов'язаних із розміщенням емітованих акцій і відсутності загрози втрати контролю і дохідності для існуючих акціонерів банку внаслідок зменшення їх часток в капіталі.

Крім того, збільшення частки прибутку, що реінвестується, забезпечує зростання величини банківського капіталу, дозволяє здійснювати пропорційне зростання активів, а відтак створює умови для зростання обсягів прибутків у наступні періоди. Зростання загального обсягу прибутків створює умови не тільки для збільшення обсягів дивідендів, але забезпечує зростання абсолютної суми податку на прибуток, що сплачується комерційним банком, що, у свою чергу, є позитивним моментом з точки зору формування доходів державного бюджету.

Змусити комерційні банки збільшити частку прибутку, що реінвестується, регулюючі інститути не можуть, оскільки це питання належить виключно до компетенції загальних зборів учасників банку. Законодавче введення нормативів розподілу прибутку може розглядатися як адміністративний метод регулювання банківської діяльності, але використання такого інструменту суперечить принципам побудови ринкової економіки. Проте, на нашу думку, держава все ж таки має інструмент, за допомогою якого можна вплинути на це рішення, створити стимули для збільшення капіталу банків за рахунок нерозподіленого прибутку. Цим інструментом має стати оподаткування прибутку комерційного банку.

Механізм дії цього інструменту базується на тому, що: 1) розподіляти прибуток банку на збільшення капіталу чи на споживання можна тільки після сплати податку на прибуток; 2) ставка прибутку є диференційованою, залежно від напрямку його використання. Якщо перша складова такого механізму реалізована в чинному законодавстві, то його друга складова потребує зміни чинного законодавства. Так сьогодні діє єдина ставка податку на прибуток (25%), але необхідно законодавчо впровадити різні ставки оподаткування для прибутку, що спрямується на реінвестиції, і прибутку, що виплачується акціонерам. При цьому ставка податку на прибуток, що реінвестується, має бути суттєво меншою від ставки податку на прибуток, що споживається. Такі заходи мають стати стимулом щодо збільшення частки прибутку, що спрямовується на збільшення капіталу.

Доцільним було б встановити ставку податку на прибуток, що реінвестується меншою ніж існуюча ставка. Однак, ставку податку на прибуток, що споживається, необхідно збільшити. Це не тільки посилить мотивацію до змін у пропорціях розподілу прибутку, але й певним чином компенсує недоотримані бюджетом доходи внаслідок зменшення ставки податку на прибуток, що реінвестується.

Зуважимо, що практика оподаткування прибутку за різними ставками існує в окремих країнах світу з розвиненим ринковими відносинами. Проте ставка податку на прибуток, що не розподіляється (реінвестується) вища ніж, на прибуток, що розподіляється. Так у Японії ставка податку на прибуток, що реінвестується, становить 42 %, а на прибуток, що споживається – 32%, [12, с. 90]. Однак таке протиріччя із запропонованими заходами досить легко пояснюється існуванням подвійного оподаткування доходів від володіння корпоративними правами у цих країнах. Урахування цього факту показує, що і у цих країнах оподаткування прибутку стимулює збільшення капіталу корпорації.

Впровадження диференційованих ставок

оподаткування прибутку комерційного банку обумовлює необхідність обґрунтування їх розмірів. При цьому необхідно забезпечити впровадження таких ставок, які б не тільки стимулювали нарощування капіталу, але й не призвели до різкого зменшення доходів власників банку, які можуть бути спрямовані на споживання. Обґрунтування ставок податку доцільно проводити за допомогою імітаційного моделювання процесу формування і розподілу прибутку, враховуючи його вплив на нарощування капіталу банку.

Вихідними даними для моделювання є наступні параметри фінансово-економічного стану комерційного банку:

- капітал комерційного банку на початку прогнозного періоду ( $K_0$ );
- активи комерційного банку на початку прогнозного періоду ( $A_0$ );
- економічна рентабельність активів, яка визначається як відношення прибутку до оподаткування за рік до величини активів комерційного банку ( $r$ );
- співвідношення між капіталом і активами ( $z$ ).  
Невідомими змінними моделі є:
- ставка податку на прибуток, що капіталізується ( $\phi_k$ );
- ставка податку на прибуток, що споживається (виплачується у вигляді дивідендів ( $\phi_c$ );
- частка прибутку, що капіталізується ( $x_k$ );
- частка податку, що споживається ( $x_c$ ).

Для того, щоб спростити моделювання розподілу і оподаткування прибутку комерційного банку, нами використовуються наступні припущення, які суттєво не впливають на результати моделювання:

1. Економічна рентабельність активів комерційного банку протягом прогнозного періоду приймається незмінною і слугує основою для розрахунку обсягу прибутку у кожному наступному році;

2. Прийняття рішення щодо визначення часток прибутку, що спрямовується на капіталізацію і на споживання, приймається менеджментом комерційного банку і залишається незмінним протягом прогнозного періоду;

3. Співвідношення капіталу і активів також розглядається незмінним протягом прогнозного періоду, тобто збільшення капіталу супроводжується пропорційним зростанням активів комерційного банку.

4. Для урахування зміни вартостей грошових сум у часі використовується метод дисконтування. При цьому ставку дисконтування доцільно взяти на рівні облікової ставки Національного банку України.

5. Формалізовано процеси розподілу і оподаткування прибутку, а також формування капіталу банку можна подати у наступному вигляді:

$$\begin{cases} P_t = A_{t-1} \times r, \\ P_{tk} = P_t \times x_k \times (1 - \tau_k) \\ P_{tc} = P_t \times x_c \times (1 - \tau_c) \\ K_t = K_{t-1} + P_{tk} \\ \gamma = \frac{K_t}{A_t} \Rightarrow A_t = \frac{K_t}{\gamma} \\ \Delta K_t = K_t - K_{t-1} \end{cases}, \quad (3)$$

де  $P_t$  – величина прибутку, що підлягає оподаткуванню за  $t$ -й рік;

$P_{tk}$  – величина прибутку за  $t$ -й рік, що капіталізується;

$P_{tc}$  – величина прибутку за  $t$ -й рік, що споживається;

$K_t$  – величина капіталу на кінець  $t$ -го року

$A_t$  – величина активів комерційного банку на кінець  $t$ -го року;

$\Delta K_t$  – приріст капіталу за  $t$ -й рік.

Якщо тривалість прогнозного періоду дорівнює  $n$  років, то результати від впровадження диференційованих ставок оподаткування прибутку комерційного банку можна оцінити за допомогою двох показників:

1) приріст капіталу банку за рахунок капіталізації прибутку за весь період ( $DK$ ), визначається за формулою (4):

$$DK = K_n - K_0 \quad (4)$$

де  $K_0$ ,  $K_n$  – величина капіталу банку на початок і на кінець прогнозного періоду.

2) суми дисконтованих доходів власників комерційного банку, які отримані у вигляді дивідендів і приросту капіталу ( $\Pi$ ):

$$\Pi = \sum_{t=1}^n \frac{P_{tc} + P_{tk}}{(1+i)^t} \quad (5)$$

3) суми дисконтованих величин податків на прибуток сплачених банком до Державного бюджету України (6):

$$\Pi\Pi = \sum_{t=1}^n \frac{\Pi\Pi_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{P_t - (P_{tc} + P_{tk})}{(1+i)^t}, \quad (6)$$

де  $\Pi\Pi_t$  – величина податку на прибуток, що сплачується банком за  $t$ -й рік;

$\Pi\Pi$  – сума дисконтованих величин податку на прибуток, що сплачуються банком за весь прогнозований період.

Узагальнено оптимізаційна економіко-математична модель має вигляд (7):

$$\Delta K = f(x_c, x_k) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \tau_c = \text{const}; \quad \tau_k = \text{const} \\ \Pi = \sum_{t=1}^n \frac{P_{tc} + P_{tk}}{(1+i)^t} \geq \Pi_{\text{баз}} \\ \Pi\Pi = \sum_{t=1}^n \frac{\Pi\Pi_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{P_t - (P_{tc} + P_{tk})}{(1+i)^t} \geq \Pi\Pi_{\text{баз}} \\ x_c + x_k = 1 \\ 0 \leq x_c \leq 1 \\ 0 \leq x_k \leq 1 \end{cases} \quad (7)$$

де  $\Pi_{\text{баз}}$  – приведена величина прибутку банку після оподаткування при базовому варіанті (за умов чинної єдиної ставки оподаткування 25%);

$\Pi\Pi_{\text{баз}}$  – приведена величина податку на прибуток банку при базовому варіанті (якщо єдина ставка оподаткування 25%).

Прогнозний період доцільно вибрати рівним п'яти рокам, оскільки, як видно з практики, стратегічний менеджмент і стратегічне прогнозування у вітчизняних банках поки ще використовуються вкрай рідко. Прийняття прогнозного періоду меншим за п'ять років також недоцільно через те, що результати змін у податковому законодавстві виявляються в діяльності економічних суб'єктів, у тому числі і комерційних банків з певним лагом, тривалість якого більш за короткостроковий період, що відповідає тактичному плануванню діяльності комерційного банку.

На основі побудованої економіко-математичної моделі можна визначити вплив впровадження диференційованих ставок оподаткування прибутку банку

на розподіл прибутку, а також забезпечення процесу зростання капіталу банку на певний прогностичний період. За результатами імітаційного моделювання можливо порівнювати ефективність запропонованих заходів із існуючою практикою оподаткування, а також визначити найбільш прийнятну схему оподаткування банківського прибутку.

Впровадження диференційованого оподаткування прибутку комерційних банків сприятиме підвищенню рівня їх капіталізації і дозволить певною мірою здійснювати пропорційне зростання активів, що забезпечуватиме збільшення прибутків у подальшому.

### Список літератури

1. Вожжов, А. П. Процеси трансформації банківських ресурсів [Текст] : монографія / А. П. Вожжов. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2006. – 339 с.
2. Алексеєнко, М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики [Текст] : монографія / М. Д. Алексеєнко – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с.
3. Міщенко, В. І. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні [Електронний ресурс] : науково-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2009. – 180 с. - Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/publication/Research/Centre\\_S\\_S/Hybrid%20capital.pdf](http://www.bank.gov.ua/publication/Research/Centre_S_S/Hybrid%20capital.pdf).
4. Міщенко, В. І. Особливості визначення та управління регулятивним капіталом [Текст] / В. І. Міщенко, С. М. Подік // Вісник НБУ. – 2008. – №3. – С. 2-7.
5. Міщенко, В. І. Капіталізація банківської системи України [Текст] / В. І. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – №10. – С. 2-7.
6. Довгань, Ж. М. Капіталізація банківської системи України [Текст] / Ж. М. Довгань // Вісник НБУ. – 2008. – №11. – С. 10-14.
7. Попов, С. М. Налоговое регулирование деятельности коммерческих банков // Налогообложение: теории, проблемы, решения [Текст] : монографія / В. П. Вишневський, С. М. Попов. – Донецьк : ДонНТУ, ІЭП НАН України, 2006. – Разд. 7. – С. 369 – 450.
8. Жигайло, Г. І. Відстрочені податки: елементи фінансової звітності [Текст] / Г. І. Жигайло // Вісник НБУ. – 2007. – №11. – С. 26-30.
9. Анненков Ігор Вікторович. Довгострокове банківське кредитування підприємств: інституціональний аспект : [Дис... канд. наук: 08.00.08] / Анненков Ігор Вікторович. Донецьк - 2009.
10. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / [Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін.] – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
11. Кузмінська, О. Є. Звітність банків [Текст] : навч.-метод. посібник / О. Є. Кузмінська, В. Б. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2004. – 457 с.
12. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн [Текст] / Л. О. Миргородська. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 240 с.

### РЕЗЮМЕ

Гурнак Александр, Катранджи Леонид

#### Капитализация банков: налоговый аспект

В статье рассматриваются основные характеристики формирования банковского капитала. Показано, что недостаточность собственного капитала является общей и наиболее важной проблемой для банковской системы Украины. Реформирование налогообложения прибыли банков предложено как одно из направлений решения этой проблемы.

### RESUME

Gurnak Olexander, Katranzhy Leonid

#### Capitalization of banks: tax aspect

In article main characteristics of capital bank formation are considered. It shows lack of bank capital as general and most important problem of Ukrainian bank system. Reform of taxation of bank profit is proposed as a measure for decision this problem.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2010 р.

## РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ІЗ ВРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ

*Досліджено історію виникнення та впровадження показника рентабельності капіталу банківських установ з урахуванням ризиків. Висвітлено методику розрахунку даного показника на основі використання моделі RAROC. Розглянуто складові елементи моделі RAROC із встановленням їх відповідних характеристик і ознак.*

**Ключові слова:** економічний капітал; інтегрована система управління ризиками; коваріаційна матриця; кореляційна матриця; метод Монте-Карло; показники оцінки результатів діяльності з врахуванням ризику; рентабельність капіталу.

Діяльність банківських установ завжди опосередкована існуванням різного роду ризиків, які виникають при здійсненні банківських операцій, наданні клієнтам різноманітних фінансових послуг та веденні банківського бізнесу в цілому, що може призвести до понесення банком певних грошових втрат. Проте присутність ризику в роботі банку не тільки зумовлена його функціонуванням. Дуже часто банки свідомо наражають себе на додатковий ризик, з метою отримання більшої вигоди. Виникає питання щодо визначення ефективності роботи фінансової установи даного типу, діяльність якої зосереджена у ризиковому середовищі, що забезпечить можливість власникам банку та керуючому апарату побачити ефект від прийняття додаткових ризиків. Показник рентабельності банківського капіталу *ROE* (*Return on Equity* – розраховується як відношення отриманого банком чистого прибутку до величини власного капіталу), що є одним з показників прибутковості банку, не дає змогу це зробити, оскільки враховує лише кінцевий фінансовий результат роботи банківської установи у вигляді віддачі на власний капітал, не розкриваючи при цьому існуючий рівень ризику ведення банківського бізнесу. У зв'язку з цим виникає необхідність у застосуванні такого показника результативності роботи банку, який би враховував взаємозв'язок між прийнятним для банку рівнем ризику та величиною отриманого прибутку. Крім того, важливим є процес розподілу капіталу серед структурних підрозділів банку таким чином, щоб підрозділи, які здійснюють операції з підвищеним рівнем ризику отримали більше капіталу на покриття непередбачуваних втрат, забезпечуючи при цьому вищий рівень дохідності. Саме завдяки оптимальному механізму розподілу капіталу, досягається ефективність функціонування всієї системи ризик-менеджменту в банку, що покликана захищати банк від прояву різного роду загроз його функціонуванню та здійсненню банківської діяльності у результаті реалізації певних ризиків.

Одним з таких показників, що дає змогу це зробити, є показник скорегованої на ризик рентабельності капіталу (*Risk-adjusted return on capital* – *RAROC*), який вже 30 років використовується у провідних західних фінансових установах світу.

Особливості застосування показника рентабельності банківського капіталу з урахуванням ризиків розглянуто у працях як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Серед них найбільший внесок у теоретичне розуміння та

прикладне використання моделі *RAROC* досліджено у роботах А. Лобанова [1], М. Помазанова [5], Л. Примостки [2], О. Чуба [4], А. Чугунова [1] та інших науковців.

Основною метою даної статті є дослідження методики розрахунку показника рентабельності капіталу банківських установ з урахуванням ризиків на основі використання моделі *RAROC*. Розгляд основних складових даної моделі з виокремленням притаманних їм відповідних характеристик і ознак.

Вперше методика обчислення показника рентабельності банківського капіталу з урахуванням ризику була розроблена наприкінці 70-х років ХХ століття групою аналітиків Банку "Bankers Trust" і носила назву модель *RAROC* (*Risk-adjusted Return on Capital* – скорегована на ризик рентабельність капіталу). Основне призначення даного показника полягало у вимірюванні ризику кредитного портфеля банку, а також визначенні величини акціонерного капіталу, необхідного для обмеження розміру ризику вкладників банку та інших держателів боргів для конкретної ймовірності понесення збитків [1, с. 557; 2, с. 61; 3, с. 119; 8; 12]. Цей показник розраховувався як співвідношення величини чистого прибутку банку, скорегованого на рівень ризику на основі статистичних даних про збитки і коливання ставок у розрізі різних видів діяльності окремо по доходам та витратам до величини капіталу [3, с. 119].

Згодом Банк "Chase Manhattan" розробив власну систему оцінки рентабельності банківського капіталу з урахуванням ризику, яка носила назву модель *RORAC* (*Return on Risk-adjusted Capital* – рентабельність капіталу, скорегованого на ризик). У такій моделі показник рентабельності капіталу банківських установ розраховувався як співвідношення величини отриманого чистого прибутку до розміру капіталу, скорегованого на величину ризику, що відрізняє його від попереднього показника розрахованого згідно моделі *RAROC* [2, с. 62; 3, с. 119; 8].

Існує ще одна модифікація показника рентабельності банківського капіталу з урахуванням ризику – скорегована на ризик рентабельність капіталу, розрахованого з урахуванням ризику з використанням моделі *RARORAC* (*Risk-adjusted Return on Risk-adjusted Capital*). Показник рентабельності капіталу банку згідно із моделлю розраховувався як співвідношення величини отриманого чистого прибутку до величини капіталу, причому і чисельник, і знаменник формули обов'язково коригувався на відповідний рівень ризику [1, с. 557-558; 2,

с. 62; 8].

Більш сучасною версією моделі *RAROC* є модель *RAROC 2020*, розроблена тим же самим Банком "Bankers Trust". Як і попередня модель *RAROC*, модель версії *RAROC 2020* призначена для аналізу чутливості портфеля сформованих активів від окремих змін на ринку за допомогою методу Монте-Карло. Основна перевага моделювання останнім полягає у можливості створювати адекватну картину доходів і витрат у портфелі враховуючи всі можливі відхилення. Метод Монте-Карло використовує статистичні дані ринкових взаємозв'язків для забезпечення оцінки вхідних даних у майбутньому. Ключовим компонентом системи аналізу моделі *RAROC 2020* є розроблена Банком "Bankers Trust" кореляційна матриця, яка враховує 500 факторів ризику і 125 тис. кореляційних зв'язків, створених шляхом аналізу моделей цін та їхніх коливань впродовж трирічного періоду. Кореляційна матриця, яка пов'язана з портфелем, відображає взаємозв'язок зміни дохідності активів один відносно іншого. Коваріаційна матриця моделі *RAROC 2020* покриває 400 груп ризику з можливим передбаченням до 500 груп. Групи цієї моделі охоплюють всі основні види валют, ринки капіталу, товарні ринки і ринки з фіксованим доходом [1, с. 557; 3, с. 119-120].

Усі вищерозглянуті показники використовувались у практичній діяльності провідних фінансових установ різних країн світу, зокрема у транснаціональних корпораціях та банках, і складають групу показників оцінки результатів діяльності з урахуванням ризику (*Risk-adjusted performance measures – RAPM*) [1, с. 558; 6; 8].

На сьогодні в банківській сфері викристалізувався єдиний підхід до визначення показника рентабельності капіталу банку з урахуванням ризику тільки на основі використання моделі *RAROC*, що є рекомендованим Базельським Комітетом з питань банківського нагляду для застосування у фінансових установах при впровадженні інтегральних систем управління ризиками.

Останнім часом розробкою технологій впровадження і використання моделі *RAROC* займається компанія "Oliver, Wyman&Company", яка запропонувала основний принцип методики "Bank *RAROC*" як інтегрований підхід до вимірювання ризику, що дає змогу користувачу: розрахувати потрібний розмір капіталу для покриття всіх ризиків; зрозуміти напрямки вкладання коштів акціонерів; порівняти доходи з урахуванням ризиків за різними напрямками бізнесу; визначити можливості зміни ризику [4, с. 52].

Варто відзначити той факт, що у деяких Європейських країнах світу (Фінляндія, Німеччина) показник рентабельності банківського капіталу з урахуванням ризику є регламентований Центральними банками цих країн, які здійснюють банківський нагляд на ризик-орієнтованому підході. Цей показник є невід'ємною складовою інтегрованої системи управління ризиками в банківських установах, що забезпечує підтримку процесу прийняття управлінських рішень керівництвом банку щодо оптимізації сукупної величини та структури власного капіталу [4].

Методика розрахунку скорегованої на ризик рентабельності банківського капіталу складається з наступних трьох компонентів, а саме: здійснення процесу оцінки ризиків і фінансів банку; використання механізму розподілу капіталу між структурними підрозділами у межах певних напрямків ведення банківського бізнесу та калькуляцію показника *RAROC*. Основна складність полягає у застосуванні перших двох елементів, що зумовлене необхідністю належного збору даних для розрахунку [2, с. 62].

Процес оцінювання ризиків характеризується

кількісним їх вимірюванням з метою визначення можливих потенційних втрат у діяльності банку. На початку створення і впровадження показника *RAROC* західні банки включали до даної моделі лише ринковий та кредитний види ризику, оцінюючи таким чином ефективність здійснення кредитної та інвестиційної діяльності. Для цього створювались відповідні аналітичні та інформаційні системи за допомогою яких відбувалось акумулювання та обробка даних за типами ризику і видами бізнесу. Формула для розрахунку показника *RAROC* для кредитно-інвестиційної діяльності має наступний вигляд:

$$RAROC = \frac{r - EL}{VAR}, \quad (1)$$

де  $r$  – середньорічна валова маржа;

$EL$  (*expected loss*) – очікувані середньорічні втрати банку по портфелю кредитів та/або інвестиційних вкладень;

$VAR$  (*value at risk – вартість від ризику*) – величина грошових втрат банку від володіння активами чи портфелем активів, перевищення якої очікується при певному рівні ймовірності протягом заданого часового горизонту [2, с. 62; 5; 9; 11].

Використовуючи властивості нормального розподілу, показник  $VAR$  можна розраховувати за такою формулою:

$$VAR = (\alpha \times \sigma - \mu) \times I, \quad (2)$$

де  $\alpha$  – порогове значення вірогідності;

$\sigma$  – стандартне відхилення дохідності об'єктів кредитної діяльності (у відсотках від вартості кредиту);

$\mu$  – середнє значення дохідності об'єктів кредитної діяльності (у відсотках від вартості кредиту);

$I$  – величина загальної суми кредитів (кредитний портфель) або розмір вкладених інвестицій.

При 5% вірогідності, величина  $\alpha = 1,645$ , при 10% –  $\alpha = 1,282$ , при 2% –  $\alpha = 2,054$ , при 1% –  $\alpha = 2,326$ . Зазвичай використовують 5% поріг ненормальності збитків.

Розрахунок показника  $VAR$  продемонструємо на конкретному прикладі. Нехай компанія інвестує у проект 15 млн. дол. США, стандартне відхилення дохідності інвестицій за яким дорівнює 22%. Середнє значення дохідності складає 15%. Якою часткою інвестицій ризикує дана компанія? У якості критерію втрат візьмемо 5% вірогідність. Тоді показник  $VAR$  дорівнюватиме:  $VAR = (1,645 \times 0,22 - 0,15) \times 15 = 3,18$ .

Отже, величина інвестицій, якою ризикує компанія, складе 3 млн. 180 тис. дол. США. Вірогідність того, що втрати перевищать розраховану величину, становить 5% [6; 9].

Графічно розрахунок показника  $VAR$  за допомогою властивостей нормального закону розподілу випадкової величини демонструє рис. 1.

Дуже часто на практиці доводиться оцінювати не один актив чи проект, а портфель активів чи проектів. У такому разі портфель як сукупність певних однорідних активів можна подати у вигляді наступної формули:

$$Y_{portfolio} = w_1 \times X_1 + w_2 \times X_2 + \dots + w_n \times X_n, \quad (3)$$

де  $w_1, w_2, \dots, w_n$  – питома вага  $n$ -го активу в портфелі;

$X_1, X_2, \dots, X_n$  – величина отриманого доходу від володіння  $n$ -м активом в портфелі банку.

Для того, щоб розрахувати величину грошових втрат банку від володіння портфелем активів (показник  $VAR_{portfolio}$ ), необхідно розрахувати середнє значення дохідності портфеля та його стандартне відхилення дохідності. Середня дохідність портфеля визначається як сума середніх значень дохідностей активів, зважених на їх



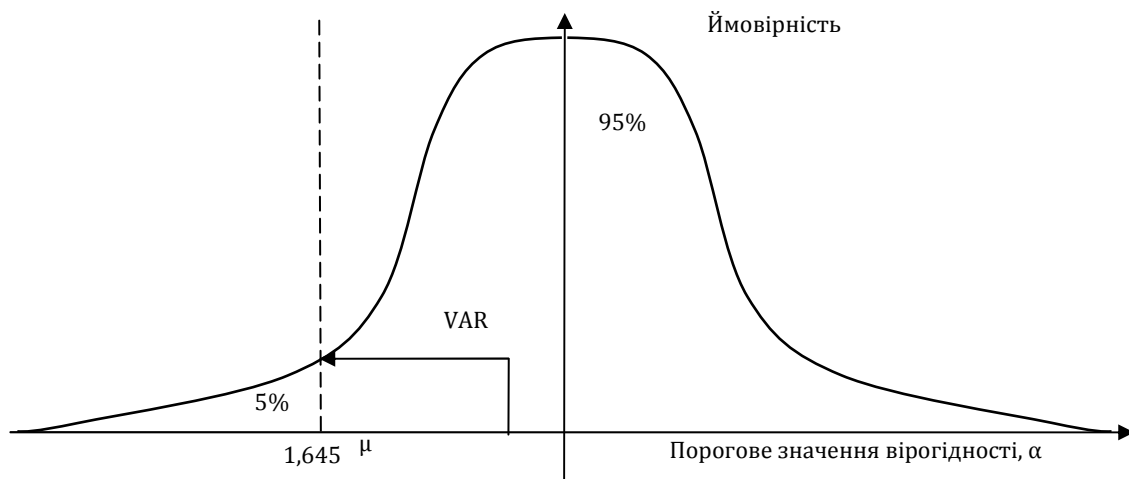


Рис. 1. Графічне зображення показника VAR за допомогою властивостей нормального закону розподілу випадкової величини

питому вагу в портфелі банку:

$$\mu_{Y_{portfolio}} = w_1 \times \mu_{X_1} + w_2 \times \mu_{X_2} + \dots + w_n \times \mu_{X_n}, \quad (4)$$

де  $\mu_{X_1}, \mu_{X_2}, \dots, \mu_{X_n}$  – середнє значення дохідності  $n$ -го активу у портфелі.

Стандартне відхилення дохідності портфеля визначається на основі стандартних відхилень фактичних дохідностей активів портфеля, що спостерігались у минулих періодах від середньої їх дохідності з урахуванням ефекту кореляції. Математично стандартне відхилення дохідності портфеля можна подати у вигляді наступної формули:

$$\sigma_{portfolio} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_i \times X_j \times \sigma_i \times \sigma_j \times r_{i,j}}, \quad (5)$$

де  $\sigma_i, \sigma_j$  – стандартні відхилення дохідностей  $i$ -го та  $j$ -го активів у портфелі банку;

$r_{i,j}$  – коефіцієнт кореляції дохідності  $i$ -го та  $j$ -го активів у портфелі банку.

Існує модифікована формула для розрахунку стандартного відхилення дохідності:

$$\sigma_{portfolio} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (w_i \times \sigma_i)^2 + 2 \times \sum_{j=1}^m (w_i \times \sigma_i) \times (w_j \times \sigma_j) \times r_{i,j}} \quad (6)$$

Таким чином, підставивши у формулу (2) розраховані вище середню дохідність портфеля і його стандартне відхилення дохідності, отримуємо формулу для розрахунку показника  $VAR_{portfolio}$ :

$$VAR_{portfolio} = (\alpha \times \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_i \times X_j \times \sigma_i \times \sigma_j \times r_{i,j}} - \sum_{i=1}^n w_i \times \mu_{X_i}) \times I \quad (7)$$

Знаючи величину  $VAR_i$ , рівні дохідності та ризику для кожного окремого позичальника чи актива « $i$ » у загальному портфелі активів банку, можна розрахувати показник  $RAROC_i$ . Очевидно, що якщо  $RAROC_i < RAROC$ , то такий актив «псує» показник дохідності усього портфеля активів. Активи та позичальники з найменшим показником  $RAROC_i$  є нерентабельними. Позичальники, які мають найбільшу питому вагу в сукупному показнику  $VAR$ , є ризиковими у портфелі. Керуючись даними показниками можна зробити об'єктивні висновки щодо встановлення відповідних лімітів за операціями по контрагентах банку, а також визначити рівень забезпечення і терміни кредитування [5].

Оцінка фінансів банківської установи повинна

генерувати інформацію про обсяги операцій, витрати та доходи за підрозділами, продуктами і клієнтами. Ця інформація повинна міститись у балансі банку, даних управлінського обліку, торговельних системах банку, системах аналізу та супроводу кредитів. Саме процес централізації необхідних інформаційних потоків і є основною ідеєю застосування показника  $RAROC$ , що передбачає відносити чистий прибуток від діяльності підрозділу, від продукту чи клієнта до ризику даної операції [2, с. 62; 7].

Методика розрахунку показника  $RAROC$  ґрунтується на важливому припущенні, що програмовану вартість капіталу, залученого на кожному напрямку діяльності, розраховують на основі однієї і тієї самої норми рентабельності капіталу для всього банку. Для того, щоб «вирівняти» всі напрямки бізнесу за ризиком інвестування капіталу за його незмінної «ціни», необхідно розподіляти капітал між ними так, щоб ризикованіші напрямки отримали й більше капіталу, при умові наявності за відповідними напрямками діяльності банку більшої величини отриманого чистого прибутку. Це дасть змогу зрівняти їх між собою за рівнем рентабельності з урахуванням ризику і приймати відповідні стратегічні рішення [8; 12].

Механізм розподілу капіталу між структурними підрозділами у межах ведення певних напрямків банківського бізнесу повинен базуватись на концепції розрахунку показника економічного капіталу банківських установ, що охоплює основні три види банківських ризиків: кредитний, ринковий та операційний. Зазначений механізм є унікальним для кожного банку, оскільки існують різні підходи до оцінки зазначених вище ризиків та широкий набір інших кількісно вимірюваних видів ризиків, що притаманний певним банківським операціям. Банк може аналізувати збитки за різної тривалості для конкретного підрозділу, напрямку ведення бізнесу або продукту. Результатом такого оцінювання будуть вартісні величини необхідного (адекватного) капіталу для певної сукупності операцій [2, с. 63].

Модель розрахунку показника скорегованої на ризик рентабельності капіталу представлена на рис. 2.

Вищенаведена схема розрахунку показника  $RAROC$  може використовуватись як у банківських, так і інших фінансових установах парабанківського типу (страхові, інвестиційні компанії тощо).

Базова формула для розрахунку показника

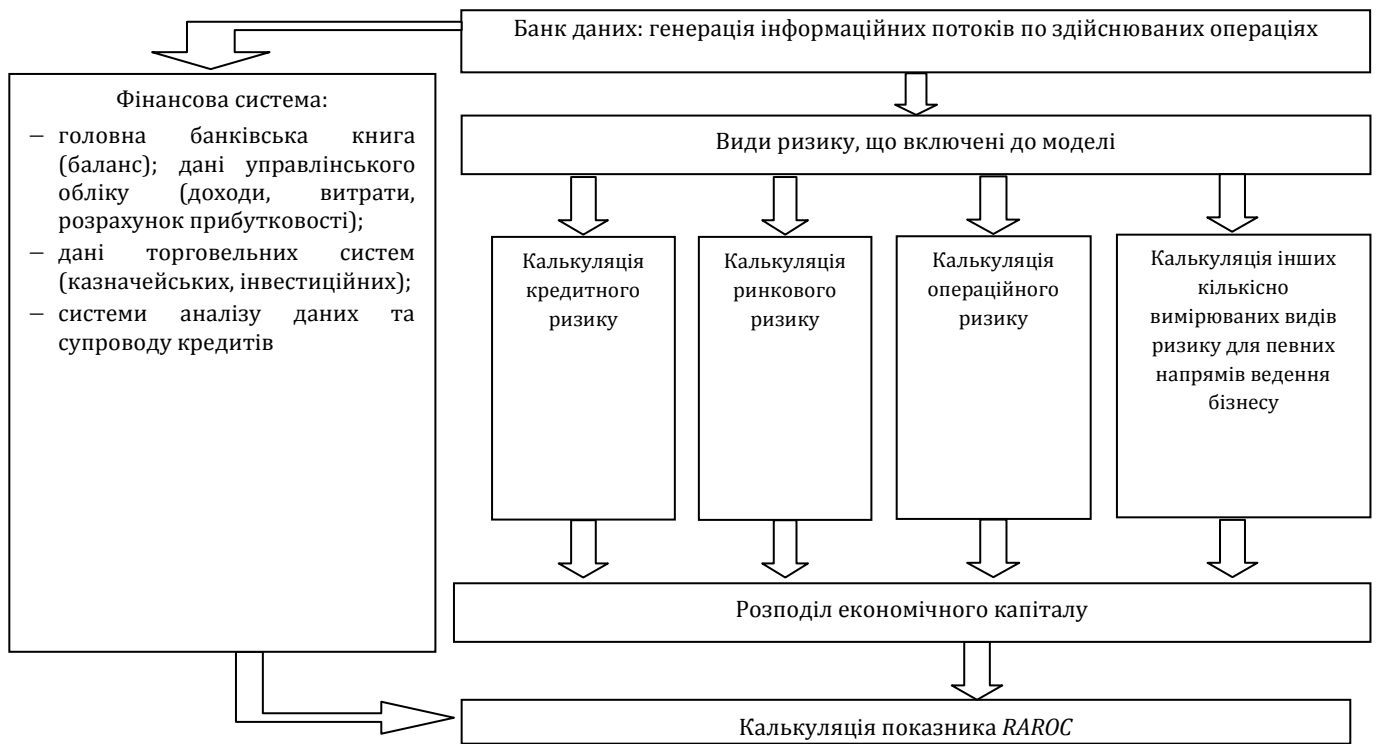


Рис. 2. Модель розрахунку показника скорегованої на ризик рентабельності капіталу

скорегованої на ризик рентабельності капіталу має наступний вигляд:

$$RAROC = \frac{E}{RC}, \quad (8)$$

де  $E$  (*earnings*) – чистий прибуток, обчислений з урахуванням витрат на часткове хеджування ринкового і кредитного ризиків;

$RC$  (*risk capital*) – економічний капітал, що резервується проти сукупного ризику, який не можна хеджувати (характеризується волантильністю грошових потоків по банку у цілому чи окремо по напрямку ведення бізнесу, портфелю, клієнту або продукту) і який призначений для покриття основних видів ризиків за операціями, здійснюваними для захисту від банкрутства [4, с. 52; 7; 10].

Величина економічного капіталу банку можна розрахувати за наступною формулою:

$$RC = MRC + CRC + ORC, \quad (9)$$

де  $MRC$  (*market risk capital*) – непередбачувані втрати в результаті реалізації ринкового ризику;

$CRC$  (*credit risk capital*) – непередбачувані втрати в результаті реалізації кредитного ризику, оціненого при заданій ймовірності;

$ORC$  (*operational risk capital*) – непередбачувані втрати в результаті реалізації операційного ризику [1, с. 561-562].

Існують також інші формули розрахунку показника скорегованої на ризик рентабельності капіталу. Так деякі автори у чисельник формули (3) включають показник очікуваних витрат у результаті кредитного, ринкового і операційного ризиків банківських установ  $EL$  (*expected loss*), зменшуючи при цьому величину чистого прибутку (формула (4)) [1, с. 559; 12].

$$RAROC = \frac{E - EL}{RC}. \quad (10)$$

Проте, якщо спиратись на вищезгадану модель розрахунку показника  $RAROC$  (рис. 2), то формула (3) не

передбачає включення інших кількісно вимірюваних видів банківських ризиків, що також можна віднести до цієї моделі розрахунку. Зокрема до них належать: процентний і валютний ризики; балансові ризики, що пов'язані з вартістю нематеріальних активів; позабалансові ризики, які виникають з номінальної вартості позабалансових зобов'язань; бізнес-ризики, зумовлені диференціацією та специфікою ведення бізнесу в окремих напрямках діяльності кожного банку тощо. Виходячи з цього, пропонуємо наступну більш розгорнуту формулу для визначення показника  $RAROC$ :

$$RAROC = \frac{\sum_{j=1}^n ENR - (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + (\sum_{i=1}^{N \text{ risks}} EL_1 + \dots + EL_{N \text{ risks}}))}{EC_{MR} + EC_{CR} + EC_{OR} + (\sum_{i=1}^{N \text{ risks}} EL_1 + \dots + EC_{N \text{ risks}})} \quad (11)$$

де  $ENR$  (*expected net revenue*) – чистий прибуток, обчислений з урахуванням витрат на часткове хеджування ринкового та кредитного ризиків, отриманий у розрізі напрямків ведення бізнесу, продуктів, структурних підрозділів банку;

$EL_{MR}$ ,  $EL_{CR}$ ,  $EL_{OR}$  – сума очікуваних збитків у результаті реалізації ринкового, кредитного і операційного ризиків банку;

$i = 1, \dots, N \text{ risks}$  – кількісно вимірювані види банківських ризиків;

$EL_{N \text{ risks}}$  – сума очікуваних збитків у результаті реалізації інших кількісно вимірюваних видів ризику;

$EC_{MR}$ ,  $EC_{CR}$ ,  $EC_{OR}$  – величина економічного капіталу, що розраховується відповідно для ринкового, кредитного та операційного видів ризику;

$EC_{N \text{ risks}}$  – величина економічного капіталу на покриття інших кількісно вимірюваних видів ризику.

Розрахунок показника  $RAROC$  передбачає певну послідовність обчислень на основі достовірної та упорядкованої бази даних. Некоректна ідентифікація та розподіл витрат і доходів можуть призвести до помилкової оцінки, що зумовить втрату показником своєї цінності. Якщо прибуток на економічний капітал

перевищує вартість капіталу банку, то при цьому створюється додаткова вартість, в іншому разі вартість банку (або акціонерна вартість) в цілому знижується [2, с. 64].

Основними перевагами у використанні показника скорегованої на ризик рентабельності капіталу банківськими установами є:

- можливість об'єктивно здійснювати визначення потреби в капіталі, шляхом побудови його оптимальної структури;
- комплексно оцінювати основні види фінансових ризиків: ринкового, кредитного і операційного;
- використовувати цей показник при здійсненні стратегічного планування, проведення цінової політики, а також при створенні систем мотивації персоналу на всіх рівнях управління банком [1, с. 570-571; 4, с. 53].

Недоліками при застосуванні даного показника є:

- відсутність можливості здійснювати оцінку рентабельності інвестицій у безризикові активи;
- складність у розрахунку для дрібних підрозділів, окремих операцій і банківських продуктів, для яких визначення розміру використовуваного капіталу та розподіл прибутків чи затрат є проблемним завданням [1, с. 573; 4, с. 53].

Таким чином, ми розглянули розрахунок рентабельності капіталу банківських установ з урахуванням ризиків на основі використання методики визначення показника *RAROC*. Визначили основні складові даної методики та запропонували схематичну її модель. Проаналізували необхідний для розрахунку перелік формул, вказавши на характеристики і ознаки відповідних параметрів.

Практичне використання зазначеної методики, забезпечить визначення оптимальної величини та структури власного капіталу фінансової установи даного типу, враховуючи існуючий рівень ризиків на які наражається банк і розмір отриманих доходів для здійснення процесу розподілу капіталу. Розраховуючи показник *RAROC* у межах різних напрямків ведення банківського бізнесу, у розрізі структурних підрозділів, продуктів, клієнтів, менеджмент банку має змогу здійснювати порівняння щодо ефективності проведення банківських операцій, надання різноманітних фінансових послуг, визначати основні пріоритети реалізації цінової політики та політики продажу банківських продуктів з метою прийняття ефективних управлінських рішень в умовах ризиковості.

Подальшим об'єктом дослідження автора є вивчення взаємозв'язку між показником скорегованої на ризик рентабельності капіталу банківських установ та показником доданої економічної вартості, а також визначення впливу зазначеного взаємозв'язку на ринкову вартість банку.

### Список літератури

1. *Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента* [Текст] / Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – М. : Альпина публішер, 2003. – 786 с.
2. *Управління банківськими ризиками* [Текст] : навч. посіб. / За ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
3. *Пустовалова, Т. А. Современные подходы к управлению рисками в западных банках* [Текст] / Т. А. Пустовалова // *Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 1998. – Вып. 1 (№ 5).* – С. 118-121.
4. *Чуб, О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації* [Текст] / О. О. Чуб // *Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 47-53.*
5. *Помазанов, М. В. Кредитный риск-менеджмент и моделирование нового актива в портфеле* [Текст] /

*М. В. Помазанов // Финансы и Кредит. – 2004. – № 6(3). – С. 12-18.*

6. *Черемушкин С. Магия финансовой метрики* [Электронный ресурс] / С. Черемушкин. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance\\_metrics\\_1.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics_1.shtml).
7. *Білик, М. Удосконалення бюджетування в комерційних банках* [Електронний ресурс] / М. Білик // *Ринок цінних паперів України. – Режим доступу: <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=209>.*
8. *Стрельбицька, Н. Є. Вплив інтегрованої системи управління ризиками на вартість компанії* [Електронний ресурс] / Н. Є. Стрельбицька. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/26\\_SSN\\_2008/Economics/34830.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_SSN_2008/Economics/34830.doc.htm).
9. *Устименко, О. А. Независимая оценка и риск – менеджмент в банке* [Электронный ресурс] / О. А. Устименко. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/44745.html>.
10. *Тухонов, В. Учет рисков при расчете доходности* [Электронный ресурс] / В. Тухонов. – Режим доступа: [http://www.bankclub.ru/seminar-article.htm?seminar\\_id=5&article\\_id=92](http://www.bankclub.ru/seminar-article.htm?seminar_id=5&article_id=92).
11. *Карта "риск-доходность"* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creditrisk.ru/models/assetadd/riskmaps/>.
12. *Инновационные методы финансового риск-менеджмента в страховой компании* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/31358/>.

### РЕЗЮМЕ

**Ковальчук Александр**

**Расчет показателя рентабельности капитала банковских учреждений с учетом рисков**

Исследовано историю возникновения и внедрения показателя рентабельности капитала банковских учреждений с учетом рисков. Отражена методика расчета данного показателя на основе использования модели *RAROC*. Рассмотрены составные элементы модели *RAROC* с установлением их соответствующих характеристик и признаков.

### RESUME

**Koval'chuk Alexander**

**Calculation of profitability index of bank institutions capital with recognition risks**

Investigational history of origin and introduction of index of profitability of capital of bank institutions taking into account risks. The method of calculation of this index is reflected on the basis of the use of model of *RAROC*. The component elements of model of *RAROC* are considered with establishment of them the proper descriptions and signs.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ**

*У статті проведено аналіз діяльності банків України в умовах кризи, що спричинена зовнішньою економічною нестабільністю та внутрішніми недоліками функціонування діяльності банків, визначено сутність антикризового управління банківської діяльності та запропоновано стратегічні напрями його використання для стабілізації національної банківської системи в сучасних умовах.*

**Ключові слова:** банківська криза, антикризове управління, антикризові заходи, стабілізація.

Сучасний стан банківської системи України характеризується значними динамічними коливаннями в змінних умовах фінансових ринків. Банківський сектор посідає одне з найвагоміших місць у фінансовій системі. Результати діяльності даного сектору стосуються майже усіх сфер економіки і невдачі та кризи банків можуть призвести до руйнування або значного ушкодження фінансової системи. Саме тому кожна країна зацікавлена в тому, щоб діяльність банків була регульованою, ефективною і надійною, забезпечувала безпеку і зростання економіки, протистояла кризам і захищала вклади своїх клієнтів.

Проблемам економічної кризи й антикризового управління в банківському секторі економіки присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і закордонних учених таких, як Г. Алмонда, Г. Багратян, О. Барановського, І. Бланка, В. Богомоллова, Дж. Ван Хорна, В. Девіда, І. Джейнса, І. Кравченко, І. Ларіонова, І. Макаренка, В. Міщенко, Р. Павлова та А. Сомик. Переважна більшість праць зосереджена на вивченні понятійного апарату явища „криза”, аналізі впливу світової кризи на банківську діяльність в Україні. Потребує додаткового вивчення економічна сутність поняття антикризового управління в банківському секторі національної економіки, основні напрями його застосування.

Метою статті є визначення сутності антикризового управління та основних стратегічних напрямів його використання для стабілізації національної банківської системи в сучасних умовах.

Активізація глобалізаційних та інтеграційних процесів наприкінці ХХ ст. зумовила підвищення ймовірності виникнення криз у різних секторах економіки, зокрема у банківському, не лише на національному, але й світовому рівні. У вересні 2009 року Міжнародний валютний фонд оцінив збитки світової банківської системи від економічної кризи у розмірі 3,4 трильйонів доларів. Передбачається, що „токсичних” активів на балансі банків світу близько півтора трильйона [2].

Зовнішня економічна нестабільність та внутрішні недоліки функціонування діяльності банків негативно вплинули на сучасний стан банківської системи України. Відповідно до проведених досліджень економічна діяльність банківських установ в умовах фінансової кризи визначалася такими характеристиками: значним відтоком грошей, великою кількістю грошей поза банками, низьким рівнем довіри населення до фінансових установ, низьким рівнем капіталізації банків (з часткою власного капіталу в структурі пасивів 13% у 2009 році),

значною часткою іноземних капіталів у загальній структурі капіталів банківських установ (у 2009 році – 36,7%).

Попереднє випередження темпів збільшення обсягів кредитування над темпами зростання ВВП, зростання обсягів кредитів, наданих в іноземній валюті та зростання темпів споживчого кредитування над темпами зростання кредитування реального сектору призвели до різкого погіршення якості банківських активів, що характеризувалося зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля (від 4,5 млрд. грн. у 2007 році до 18 млрд. грн. у 2009 році, за даними НБУ, тоді як Міжнародне рейтингове агентство Fitch оцінює середню частку проблемних кредитів у загальному портфелі українських банків на рівні 34% [3]).

Зростання статутних фондів багатьох банків та залучення субординованого боргу були основними причинами збільшення адекватності регуляційного капіталу. Окрім того, погіршення показників рентабельності та ліквідності показали високу чутливість банківських установ до зовнішніх та внутрішніх економічних, а інколи, й політичних потрясінь.

Різне погіршення основних показників діяльності банківської системи в умовах економічної кризи привело до необхідності пошуку шляхів антикризового управління банківською системою загалом та кожного банку зокрема, що дозволило б у відносно короткі строки стабілізувати та стати запорукою подальшого розвитку.

Вивченням поняття „антикризового управління” займалося велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених. А. Степаненко наприклад „антикризове управління” трактує у вузькому та у широкому значенні. У широкому значенні – це системне управління об’єктом господарської діяльності на рівні економіки, відносно протидії кризі. Основним елементом регулювання економіки на цьому рівні є державне регулювання економіки як макроекономічна категорія, що відображає відносини, які виникають при організаційно-економічному і правовому впливі держави для захисту установ від кризових ситуацій, запобігання банкрутства або припинення їх подальшого функціонування [8]. Досить широке значення має дефініція професора Т. Ковальчук, що визначає антикризове управління як технологію активної управлінської діяльності в повному комплексі всіх її функцій, ролей і повноважень [4].

Неможливо не погодитися з думкою науковців про те, що антикризове управління необхідно розуміти не як (або не тільки як) шляхи боротьби з кризою, що настала, а як

пошук шляхів уникнення дестабілізації та кризових явищ. Відповідає цій думці визначення, запропоноване Л. Перехрестом та В. Браштіною: що антикризове управління – це фінансові відносини, що представляють собою комплексну систему управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ з метою підвищення рівня фінансової безпеки, зниження наслідків ураження кризою та подальшого розвитку банку шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту [7].

Відповідно до запропонованих визначень понять антикризового управління, диференціюємо такі його підвиди:

- передкризове управління, яке здійснюють для своєчасного виявлення та прийняття рішень для запобігання кризи, що передбачає систему профілактичних заходів щодо відновлення порушеної рівноваги, мінімізацію втрат конкурентоспроможності;
- управління в умовах кризи, що передбачає стабілізацію нестійких станів і оцінку кризової ситуації, виявлення факторів, що зумовило виникнення кризи, вивчення слабких та сильних сторін установи, оцінка потенційних можливостей щодо подолання кризи, пошук шляхів мінімізації негативних наслідків кризи, відновлення фінансової стійкості;
- управління процесами виходу з кризи, яке здійснюють для мінімізації втрат і втрачених можливостей під час виведення з кризи, обґрунтування стратегічної програми виходу з кризи, оперативне виявлення відхилень фактичних результатів реалізації програм оздоровлення від передбачених стратегічною програмою та розробка системи заходів щодо їх ліквідації [6].

Механізм антикризового управління має забезпечувати адаптацію банку до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, що надасть можливість в результаті впровадження цього механізму у практичну діяльність банку забезпечувати його стійке функціонування й розвиток за будь-яких економічних, політичних і соціальних перетворень в світі, або у внутрішньому середовищі.

Для забезпечення ефективного функціонування механізму антикризового управління банком доцільно:

- сформулювати чіткі стратегічні орієнтири за часовою ознакою у процесі виконання місії банку, що дозволяють досягати конкурентних переваг на ринку з урахуванням ризиків;
- визначити цілі антикризового управління та шляхи їх досягнення, які мають бути адекватними тенденціям зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ банку;
- визначити комплекс необхідних заходів, що забезпечують здійснення стратегії антикризового управління, спрямованих на подолання саме того виду кризи, яка виникла [6, с. 9].

До основних стратегічних напрямків антикризового управління банківською діяльністю в сучасних умовах необхідно віднести створення умов для збільшення ресурсної бази банків. Це можливо досягти шляхом встановлення стійкої довіри населення до фінансових установ і, насамперед, до банківської системи через напрацюванням стійкої системи гарантування вкладів. Ефективна система гарантування вкладів є важливим чинником конкурентоспроможності банківської системи України в умовах глобалізації, оскільки вона створює умови для розв'язання важливих завдань таких, як:

- сприяння створенню та мобілізації грошових

заощаджень;

- захисту вкладників від ризиків;
- підвищення ефективності управління грошово-кредитним сектором економіки.

Здатність залучати інші фінансові ресурси, окрім внесків банків-учасників, надає систему страхування депозитів розвинених країн більшою гнучкістю і ступенем довіри. За такої системи ризик поширення банківської кризи значно скорочується. Її зворотним боком є те, що сама система може створити і для банків, і для вкладників ілюзію необмеженого захисту [10].

Існує необхідність удосконалення діяльності Фонду гарантування вкладів, що можливо досягти через: розширення фінансової участі держави у страхуванні вкладів, розширення повноваження Фонду гарантування вкладів; орієнтації системи гарантування вкладів на захист інтересів як фізичних, так і юридичних осіб; встановлення диференційованого розміру регулярних внесків банків до Фонду залежно від ризиковості їх діяльності; наділення Фонду прав щодо участі у процедурах тимчасової адміністрації та ліквідації банку; забезпечення постійного поетапного підвищення розміру гарантованих сум відшкодування за вкладами фізичних осіб за рахунок коштів Фонду.

Для налагодження економічної діяльності банківських установ та виходу з кризи необхідне активне використання економічних та адміністративно-законодавчих важелів, системний, збалансований підхід до кредитної та депозитної політик банківських установ, вироблення чітких напрямів залучення заощаджень населення до інвестиційної та іншої діяльності. На нашу думку, необхідні організація та створення цілісної ощадно-кредитної системи, котра зосереджує свою увагу на залученні й розміщенні середньо- і довгострокових ресурсів та здатна забезпечити економіку держави національними інвестиційним ресурсами через упровадження правових, економічних та організаційних заходів, системного, збалансованого підходу до кредитної та депозитної політик фінансових установ[5]. Це забезпечить підвищення довіри населення, насичення економіки країни національними фінансовими ресурсами, гарантування збереження заощаджень, переорієнтацію державної політики на довгострокове прогнозування.

Важливим стратегічним напрямком є відновлення кредитування в межах залучених національних ресурсів. Використання банками коштів залучених з-за кордону для надання споживчих кредитів нарощує в Україні грошову масу, яка не підкріплена національною продукцією і сприяє зростанню інфляції та споживання імпортованих товарів, що розбалансовує зовнішню торгівлю в бік негативного для України сальдо. Національному банку України необхідно надалі проводити політику обмеження активності банків у наданні споживчих кредитів фізичним особам в іноземній валюті за рахунок коштів, залучених у нерезидентів. Загальна політика держави повинна бути зорієнтована на ефективне залучення та розміщення національних фінансових ресурсів. Думка про те, що економіка країни не володіє значними фінансовими ресурсами, не є правильною, оскільки в середині 2010 року поза банками було зосереджено 175 млрд. грн., значна частина з яких повинна бути залучена до банківської системи як основного фінансового посередника та ефективно працювати на економіку країни.

З метою зменшення обсягів проблемних кредитів необхідно проводити реструктурування короткострокових кредитів банку. Найбільш поширеними заходами реструктуризації кредитів під час кризових явищ в банках світу є викуп проблемних позичок,

продовження строків кредитування та зниження відсоткових ставок. Окрім того серед всіх видів кредитних позичок перш за все реструктуруються іпотечні, оскільки вони мають найбільшу питому вагу у кредитному портфелі й довгостроковий термін використання [1]. В Україні основними методами реструктуризації кредитів повинні бути надання кредитних канікул з продовженням терміну дії кредитного договору, тимчасове зниження відсоткової ставки, зміна валюти кредитування на національну валюту, зміна графіка погашення по кредиту.

Існує необхідність удосконалення системи ризик-менеджменту банку. Вона повинна визначати всі рішення та дії, які вживаються з метою уникнення, зменшення ризику, переносу його на іншу ділянку, установлення лімітів ризику або відверто його прийняття. Система ризик-менеджменту також повинна охоплювати банк в цілому – зверху до низу, включаючи спостережну раду, вище керівництво, департамент управління і контролю ризику та, звичайно, підрозділи, які безпосередньо здійснюють операції, через які банк наражається на ризики. Особлива увага повинна бути приділена ризику ліквідності, платоспроможності та банкрутства.

Таким чином, основні напрями антикризового управління банківською діяльністю повинні бути спрямовані на стратегічні орієнтири стабільного функціонування банків, досягнення конкурентних переваг на ринку з урахуванням ризиків з метою настання стабілізації та ліквідації або уникнення кризових явищ. Важливою є орієнтація загальнодержавної політики на ефективне залучення та розміщення національних фінансових ресурсів. У контексті подолання банківської кризи важливою є своєчасна реалізація розглянутих заходів з метою повернення довіри до банківських установ, підвищення ліквідності та платоспроможності банків.

### Список літератури

1. Афанасьєва, О. Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках у період світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. Б. Афанасьєва. – Режим доступу: [http://www.economy-confer.com.ua/full\\_article/646/](http://www.economy-confer.com.ua/full_article/646/)
2. Блог про фінансову кризу у світі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://worldcrisis.com.ua/?cat=1>.
3. Данилов, Р. І. Антикризове управління ресурсами комерційних банків [Електронний ресурс] / Р. І. Данилов, С. О. Мормуль // Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція „Сучасний соціокультурний простір 2010”. – Режим доступу: <http://intkonf.org/danilov-ri-mormul-so-antikrizove-upravlinnya-resursami-komertsiynih-bankiv>.
4. Ковальчук, Т. М. Економічний аналіз у системі антикризового управління [Текст] / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – №5. – 2010. – С. 128-134.
5. Костоґриз, В. Г. Оцінно-кредитна система в умовах фінансової нестабільності [Текст] / В. Г. Костоґриз // Вісник Університету банківської справи НБУ. – №3. (6). – 2009. – С. 138-141.
6. Котенко, О. О. Напрямки впровадження елементів антикризового управління в комерційних банках України [Електронний ресурс] / О. О. Котенко // Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція „Сучасний соціокультурний простір 2010”. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kotenko-oo-napryamki-vprovadzhennya-antikrizovogo-upravlinnya-v-komertsiynih-bankah-ukrayini/>.
7. Перехрест, Л. М. Антикризове управління як чинник підвищення рівня фінансової безпеки банків [Текст] / Л. М. Перехрест, В. В. Бриштіна // Актуальні проблеми економіки. – №6 (108). – 2010. – С. 245-249.
8. Степаненко, А. І. Суть та механізми антикризового управління банківськими установами [Текст] / А. І. Степаненко // Економіка і держава. – №11. – 2009. – С. 73-

75.

9. Шаманский, Н. С. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму антикризового управління банком [Текст] / Н. С. Шаманский, Т. А. Степанова. // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених "Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери". – Донецьк, 2009. – С. 146-148.
10. Deposit guarantee Schemes of Commercial Banks in EEA and EFTA Countries, the United State of America, Japan and Canada [Text]. – Federation Bancaire de l'Union Europeenne. – 1997. – С. 37.

### РЕЗЮМЕ

**Костоґриз Вікторія**

#### **Аспекти антикризового управління банківської діяльністю в Україні**

В статті проаналізовано діяльність банків України в умовах кризи, котрої викликана зовнішньої економічної нестабільністю і внутрішніми недоліками функціонування діяльності банків, визначено сутність антикризового управління банківської діяльності і запропоновано стратегічні напрями його використання для стабілізації національної банківської системи в сучасних умовах.

### RESUME

**Kostogriza Viktoriya**

#### **Aspects of anti-crisis management bank activity in Ukraine**

In the article the analysis of activity of banks of Ukraine is conducted in the conditions of crisis which is caused external economic instability and internal lacks of functioning of activity of banks, certainly essence of anti-crisis management of bank activity and strategic directions of his use are offered for stabilizing of the national banking system in modern terms.

**Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.**

## ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В АНАЛІЗІ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗРАХУНКОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

*Розглянуто побудову імітаційної моделі впровадження розрахункових банківських послуг. Визначено сферу застосування імітаційної моделі для аналізу доцільності впровадження таких послуг.*

**Ключові слова:** банківські послуги, розрахункові банківські послуги, імітаційна модель.

На сучасному етапі розвитку української економіки діяльність комерційних банків відбувається за постійно змінюваних загальноекономічної та соціально-політичної ситуацій, які різною мірою впливають на надійність та ефективність виконання банківськими установами своїх функцій. Через світову економічну кризу у 2008-2010 роки банки діяли у ще більш складних умовах. Однією із умов виходу банку з кризи є пропозиція клієнтам банку нових банківських послуг, що ми і спостерігаємо на цьому ринку останні два роки. У той же час перед банками гостро стоїть питання правильного відбору своїх продуктів для запуску на ринку, адже нові продукти та послуги створюються в жорстких умовах економії затрат, і для деяких банків провал нової послуги на ринку може стати провалом банку і навіть призвести до його банкрутства.

Питанням створення, розвитку, поширення та аналізу банківських технологій і послуг, які відповідають сучасним вимогам управління банківською діяльністю, присвячені праці українських, російських та зарубіжних вчених і фахівців із банківської справи. Наукові праці А. Мороза, А. Пересади, Л. Примостки з теорії і практики банківської справи, а також І. Брітченка, І. Герчикової, Ф. Котлера, Е. Уткіна з маркетингу стали теоретичною і методологічною базою цього дослідження. В той же час питання аналізу доцільності запровадження нової розрахункової банківської послуги на ринку є недостатньо дослідженим. Актуальність та недостатня розробка цього питання і зумовили вибір теми дослідження та визначили його мету – розробка та обґрунтування імітаційної моделі аналізу впровадження розрахункових банківських послуг.

При впровадженні та використанні розрахункових банківських послуг доцільною, на нашу думку, є побудова імітаційної моделі, котра здатна наочно відобразити взаємозв'язки між змінами в структурі пасивів комерційного банку, розміром залучених ресурсів, дохідністю банківської діяльності, розміром відсотків за банківськими кредитами тощо. Ця модель може не тільки довести переваги чи недоліки розрахункових банківських послуг для підвищення чи зниження конкурентоспроможності комерційного банку та банківської системи в цілому, а й бути використана у практичній діяльності банку при формуванні та реалізації маркетингової стратегії комерційного банку на ринку банківських продуктів.

Головна мета імітаційної моделі – побудувати математичну залежність між розміром ресурсів, залучених через розрахункові банківські послуги, і розміром компенсації клієнтам за споживання цих послуг та відсотковою ставкою за кредитами певного

комерційного банку, тобто розкрити залежність між корисністю розрахункових послуг для клієнта і конкурентоспроможністю кредитних продуктів комерційного банку. Розрахункові послуги комерційного банку з обслуговування поточного рахунку клієнта при одночасному нарахуванні та виплаті клієнту альтернативного розміру відсотків за використання банком фактичних залишків на поточному рахунку клієнта також називають інтегрованими банківськими послугами [2, с. 224].

Для побудови даної імітаційної моделі визначимо її основні параметри та концептуальні підходи до основних залежностей. Основними джерелами ресурсів комерційного банку є: власні кошти банку, депозити (на перехідний період – до закінчення терміну депозитного вкладу) та залишки на поточних рахунках клієнтів. Тому можна сформувати ряд показників та величин їх виміру для використання у розрахунках:

- DO* – розмір залучених ресурсів на банківські депозити, грн.;
- DI* – розмір залучених ресурсів на поточні рахунки клієнтів при використанні нових розрахункових послуг, грн.;
- VDO* – витрати на обслуговування наявних у банку депозитів, грн.;
- VDI* – витрати банку на обслуговування поточних рахунків, грн.;
- ZDV* – загальний розмір витрат на залучення ресурсів банку, грн.;
- ZVR* – загальна вартість ресурсів комерційного банку, % річних;
- PDO* – розмір відсотків за депозитними вкладами, % річних;
- PDI* – розмір відсотків за поточними рахунками (розмір компенсації для споживачів нових розрахункових послуг), % річних;
- T* – термін використання депозитів, поточних послуг тощо, років;
- j* – *j*-ий залучений банком депозит, од. ( $j = 1, 2, 3, 4, \dots, n$ );
- n* – кількість залучених банком депозитів, кількість клієнтів, од.;
- k* – *k*-й клієнт, що користується новими розрахунковими послугами, осіб ( $k = 1, 2, 3, 4, \dots, n$ );
- PP* – запланований (бажаний) дохід власників банку, грн.;
- VK* – розмір власного капіталу банку, грн.;
- DD* – доля депозитів у пасиві балансу комерційного банку, %;
- DI* – доля залишків на поточних рахунках банку у пасиві балансу, %;

$DPV$  – розмір (частка) запланованих (бажаних) доходів власників банку, %.

$SR$  – облікова ставка Національного банку України, % річних;

$MD$  – депозити, залучені від інших банків, грн.;

$IP$  – інші пасиви, грн.;

$VP$  – витрати на просування банківських продуктів, грн.;

$SB$  – сальдо балансу комерційного банку, грн.

Розглянемо взаємозв'язки імітаційної моделі, які характеризують пасивні операції комерційного банку. Витрати на обслуговування депозитного вкладу визначаються за формулою (1).

$$VDO = \sum_{j=1}^n DO_j \cdot PDO_j \cdot T_j. \quad (1)$$

Аналогічно до попередньої формули визначаються витрати банку на обслуговування поточних рахунків, залучених завдяки новим розрахунковим банківським послугам (формула 2).

$$VDI = \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k \cdot T_k = \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k. \quad (2)$$

Загальний розмір витрат на обслуговування залучення ресурсів банку визначається за формулою (3) або (4). При цьому дохід власників банку заплановано в розмірі облікової ставки НБУ ( $PP = VK \cdot SR$ ) внаслідок того, що, на нашу думку, розумним є планування доходу власника в розмірі вартості грошей у часі. Безумовно, кожний окремий власник або акціонер банку керується власною мотивацією. Разом з тим вартість грошей у часі у вигляді облікової ставки НБУ є своєрідним сигналом для власника про доцільність продажу або купівлі частки (паю, акції) у даному банку. Облікова ставка виступає засобом опосередкованої та середньої вартості всіх капіталів на вітчизняному ринку.

$$ZDV = VDO + VDI + PP + VP. \quad (3)$$

$$ZDV = \sum_{j=1}^n DO_j \cdot PDO_j \cdot T_j + \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k \cdot T_k + VK \cdot SR + VP. \quad (4)$$

Взаємозв'язок активної та пасивної частини запропонованої моделі здійснюється через сальдо (валюту) балансу, пасивна частина якої розраховується за формулами (5) або (6):

$$SB = DO + DI + VDO + VDI + PP + VK + MD + IP + VP. \quad (5)$$

$$SB = \Delta D \cdot SB + \Delta I \cdot SB + \Delta PV(SR) \cdot SB + VK \cdot SB + MD + IP + VP. \quad (6)$$

Підставляючи в наведену формулу відповідні дані вартості витрат на обслуговування наявних банківських депозитів (формула (1) та залишків на поточних рахунках, створених внаслідок впровадження нових розрахункових послуг (формула (2)), отримуємо формулу (7), котра повністю розкриває описані відношення. Із наведеної формули неважко вирахувати залежність розміру банківської компенсації за користування коштами клієнтів на поточних рахунках при розрахункових послугах.

$$SB = DO + DI + \sum_{j=1}^n DO_j \cdot PDO_j \cdot T_j + \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k + SR \cdot VK + VK + MD + IP + VP. \quad (7)$$

Розглянемо взаємозв'язки імітаційної моделі, які характеризують активні операції комерційного банку. В активній частині розглянемо виключно ту частину активних банківських операцій, котра пов'язана з банківськими кредитами. Насправді банки здійснюють великий перелік активних операцій. Але саме банківські

кредити (точніше, їх вартість) є одним із головних критеріїв конкурентоспроможності банку. Це відбувається внаслідок формування та функціонування мультиплікативного ефекту в процесі банківського кредитування.

Основними показниками активної частини моделі є наступні:

$RK$  – розмір ресурсів, спрямований банками на кредитування, грн.;

$T$  – термін надання банківського кредиту, роки;

$PVK$  – вартість банківського кредиту для клієнта, % річних;

$DK$  – розмір доходу від кредитування, грн.;

$i$  –  $i$ -й банківський кредит ( $i = 1, 2, 3, 4, \dots, n$ );

$n$  – кількість наданих банком кредитів, од.;

$PK$  – оптимальний (бажаний) дохід від кредитування, % річних;

$MK$  – розмір кредитів, наданих на міжбанківському ринку, грн.;

$IA$  – розмір інших активів, грн.;

$SB$  – сальдо балансу комерційного банку, грн.

Розмір доходу від кредитування може бути розрахований за формулою (8).

$$DK = \sum_{i=1}^n RK_i \cdot PVK_i \cdot T_i. \quad (8)$$

При розрахунку сальдо балансу за активними операціями банку будемо вважати, що дохід від інших активів банку заплановано на рівні доходу банку за наданими кредитами. Тому сальдо балансу може бути визначено за формулами (9) або (10).

$$SB = RK + DK + MK + IA, \quad (9)$$

$$SB = RK + \sum_{i=1}^n RK_i \cdot PVK_i \cdot T_i + MK + IA. \quad (10)$$

Формула (10) розкриває та дозволяє розрахувати головну залежність відсотків за надані кредити від сальдо балансу комерційного банку, а через рівність сальдо балансу активних і пасивних операцій банку простежується зв'язок відсотків за кредитами з розміром та вартістю залучених ресурсів шляхом впровадження розрахункових послуг. У загальному вигляді цю залежність можна записати формулою (11). Зазначену формулу можна вважати математичним виразом імітаційної моделі, що характеризує основні взаємозв'язки при впровадженні розрахункових банківських послуг.

$$RK + \sum_{i=1}^n RK_i \cdot PVK_i \cdot T_i + MK + IA = DO + DI + \sum_{j=1}^n DO_j \cdot PDO_j \cdot T_j + \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k \cdot T_k + SR \cdot VK + VK + MD + IP + VP. \quad (11)$$

Залежно від мети та завдань розрахунків у формулу (11) замість реальних доходів, що банк отримує від клієнта  $PVK_i$ , можна підставляти значення оптимального (бажаного, запланованого або розрахункового) значення потенційного (запланованого, розрахункового) доходу кредитної діяльності ( $PK$ ). У такому випадку формула (11) трансформується у формулу (12). Вона може застосовуватися для наочної демонстрації відхилення запланованих або бажаних показників від реальних, що є актуальним за наявності простроченої заборгованості або значної частки сумнівних та неповернених кредитів:



$$\begin{aligned}
 & RK + \sum_{i=1}^n RK_i \cdot PK_i \cdot T_i + MK + IA = \\
 & = DO + DI + \sum_{j=1}^n DO_j \cdot PDO_j \cdot T_j + \sum_{k=1}^n DI_k \cdot PDI_k \cdot T_k + \\
 & \quad + SR \cdot VK + VK + MD + IP + VP.
 \end{aligned}
 \tag{12}$$

Треба додати, що запропоноване рівняння в окремих випадках доцільно доповнити відповідним коефіцієнтом, що коригує розмір виданих кредитів та їх вартість для споживача банківських продуктів з метою перекрити збитки (або майбутні збитки та підвищені ризики) від сумнівних та неповернених кредитів.

Запропонована імітаційна модель дає чітке математично обґрунтоване уявлення про наслідки впровадження тієї чи іншої розрахункової послуги. Більше того, подана імітаційна модель дозволяє кожному банку ввести в неї свої специфічні параметри чи коригувати коефіцієнти, а також застосувати засоби факторного аналізу до формули (12) і з'ясувати ступінь впливу впровадження розрахункової послуги на загальний фінансовий результат банку.

### Список літератури

1. Брітченко, І. Г. Структурні зміни у банківському маркетингу під впливом інформаційних технологій [Текст] / І. Г. Брітченко, О. М. Момот // Структурні зміни в економіці та освіті під впливом інформаційно-комунікаційних технологій : матеріали всеукр. науково-практ. конф., 24–25 квітня 2008 р. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – С. 7–9.
2. Брітченко, І. Г. Теоретичні основи та роль інтегрованих банківських послуг в сучасній банківській діяльності [Текст] / І. Г. Брітченко, О. М. Момот // Науковий вісник ПУСКУ. – 2008. – № 1 (26). – С. 223–227.
3. Васюренко, О. В. Банківські операції [Текст] : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – [5-те вид., пере-роб. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
4. Котковський, В. С. Сутнісна визначеність і типологія банківських інновацій [Текст] / В. С. Котковський // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2009. – Вип. 28. – Ч. 2. – С. 76–79.
5. Лаврушин, О. И. Банковские операции [Текст] / О. И. Лаврушина. – М. : ИНФРА-М, 1996. – Ч. II. : Учетно-судные операции и агентские услуги банков. – 1996. – 208 с.
6. Момот, О. М. Доцільність застосування функціонального калькулювання собівартості банківських послуг та їх функціонально-вартісного аналізу [Текст] / О. М. Момот // Трансформація курсу „Економічний аналіз діяльності підприємства” : міжнар. наук.-методич. конф., 16-17 травня 2002 р. : тези доповід. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 328–332
7. Момот, О. М. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи [Текст] / О. М. Момот, І. Г. Брітченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 315 с.
8. Нікітін, А. В. Розкриття фінансового потенціалу банку через ефективну маркетингову стратегію [Текст] / А. В. Нікітін // Фінанси, облік і аудит : наук. зб. – Вип. 9. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 97–104.
9. Примостка, Л. О. Аналіз банківської діяльності : сучасні концепції, методи та моделі [Текст] : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
10. Пшик, Б. І. Ситуаційне моделювання діяльності банку [Текст] : навч. посіб. / Б. І. Пшик. – К. : ЛБИ НБУ, 2003. – 191 с.
11. Штейн, О. І. Стратегія комерційного банку на ринку банківських послуг [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Штейн Ольга Іллівна. – КНЕУ. – К., 2004. – 191 с.

**Момот Александр**

**Имитационное моделирование в анализе целесообразности внедрения расчетных банковских услуг**

Рассмотрено построение имитационной модели внедрения расчетных банковских услуг как математическую зависимость между размером привлеченных посредством расчетных банковских услуг ресурсов и размером компенсации клиентам за потребление этих услуг и процентной ставкой по кредитам определенного коммерческого банка. Определена сфера применения имитационной модели для анализа целесообразности внедрения расчетных банковских услуг.

### RESUME

**Momot Oleksandr**

**Simulation model for analysis of expediency of bank services implementation**

The construction of simulation model bank services implementation is considered as mathematical dependence between the size of attracted resources by bank services and the size of indemnifications to the clients for the consumption of these services and by an interest rate on the credits of certain commercial bank. The sphere of simulation model using is certain for the analysis of expediency bank services implementation.

*Стаття надійшла до редакції 07.09.2010 р.*

## ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ В БАНКУ

У статті розглянуто ринкову концентрацію та конкуренцію, які мають вплив на діяльність банків, та безпосередньо визначають самостійність банку в прийнятті рішень при ціноутворенні на банківські продукти. Наведено показники, які використовуються при аналізі концентрації банківського ринку. За результатами розрахунку показників зроблено висновки щодо впливу конкуренції на ринку банківських послуг на формування цінової політики.

**Ключові слова:** банківський продукт, конкуренція, концентрація активів банку, концентрація банків, ціноутворення на банківський продукт.

В умовах ринку політика банку потребує своєчасного реагування на зміни конкурентного середовища. Концентрація і конкуренція ринку належать до неконтрольованих факторів, які впливають на його діяльність і визначають самостійність у прийнятті рішень щодо ціноутворення.

Питанням взаємозв'язку концентрації та конкуренції, їх впливу на ціноутворення, займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці П. Гефрон, Л. Жердецька, С. Козьменко, Л. Кузнєцова, Л. Онищенко, Г. Самолова, М. Соумінен, К. Спренкель та інш. Разом з тим, у

вітчизняній економічній літературі бракує джерел, що стосуються виду конкуренції на ринку банківських послуг України та оцінювання її впливу на формування цінової політики банку.

Метою нашого дослідження є визначення стану конкурентного середовища на ринку банківських послуг та оцінка його впливу на формування цінової політики банків України.

Вплив конкуренції, характер і ступінь її, а також рівень впливу на ціни в банківській галузі, визначаються рядом факторів (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація факторів, що визначають банківську конкуренцію

Для оцінки впливу конкуренції як фактору ціноутворення на діяльність банківської установи, скористаємося матрицею, що характеризує риси моделей ринку (табл. 1).

Отже, визначення типу конкуренції на ринку банківських послуг є важливим завданням при формуванні цінової політики банку.

Оскільки банківська система є складовою економічної

системи, для оцінки рівня концентрації як основного мірила конкуренції можна скористатися системою коефіцієнтів й показників, які є досягненням світової економічної науки, що слугує для підприємницьких структур різних галузей економіки.

Серед вітчизняних та зарубіжних дослідників для аналізу концентрації ринку банківських послуг найбільше використання отримали індекс концентрації, індекс

Херфіндаля-Хіршмана, індекс Холла-Тідемана, загальний індекс галузевої концентрації, а також метод кривих Лоренца та індекс Джині.

Розрахунок цих показників базується на зіставленні розміру банку з розміром ринку, на якому він здійснює

свою діяльність. Рівень конкуренції буде залежати від кількості банків на ринку: чим менша кількість банків, тим нижчий її рівень. Також на рівень конкуренції впливає розмір банків: чим більше вони різняться один від одного за розміром, тим вище її рівень.

Таблиця 1. Характеристика основних моделей ринків

Характерна риса	Моделі ринку			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість банків	Дуже велика	Багато	Декілька	Один
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований і диференційований	Унікальний, не має близьких замінників
Контроль над ціною	Відсутній	Деякий, але у досить вузьких рамках	Обмежений взаємною залежністю	Значний
Умови вступу у галузь	Дуже легкі, перешкоди відсутні	Порівняно легкі	Наявність суттєвих перешкод	Заблоковано
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значна, наголос на рекламу, торговельні знаки, марки	Типова, особливо при диференціації продукту	Головним чином реклама зв'язку з суспільними організаціями

Індекс концентрації ( $CR$ ) дозволяє враховувати концентрацію ринку за найбільшими банками, ігноруючи при цьому результати діяльності малих та середніх учасників ринку:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k S_i, \quad (1)$$

де  $CR_k$  – індекс концентрації;

$S_i$  – частка  $i$ -ого банку на ринку;

$k$  – кількість банків на ринку.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана ( $HNI$ ) розраховується за формулою (2):

$$HNI = \sum_{i=1}^k S_i^2, \quad (2)$$

де  $HNI$  – індекс Херфіндаля-Хіршмана;

$S_i$  – частка  $i$ -ого банку на ринку;

$k$  – кількість банків на ринку.

Як бачимо, індекс є сумою квадратів ринкових часток усіх банків, причому більше значення індексу означатиме більш концентрований ринок (менше конкуренції та більше ризиків для клієнтів) [1]. Ринок вважається неконцентрованим, якщо  $HNI < 0,1$ ; помірно концентрованим, якщо  $0,1 < HNI < 0,18$  та висококонцентрованим, якщо  $HNI > 0,18$  [2].

Індекс Херфіндаля-Хіршмана доводить важливість ролі великих банків, призначаючи їм більшу питому вагу, ніж меншим банкам, та чутливий до входження нових банків на банківський ринок.

Індекс Холла-Тідемана ( $HTI$ ) враховує вплив кількості банків на концентрацію банківського ринку, оскільки чутливий до ринкової частки малих банків:

$$HTI = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^k s_i - 1}, \quad (3)$$

де  $HTI$  – індекс Холла-Тідемана;

$S_i$  – частка  $i$ -ого банку на ринку;

$k$  – кількість банків на ринку.

Оцінити співвідношення між коливаннями ринкових

часток та абсолютною значимістю частки найбільшого банку дозволяє індекс галузевої концентрації ( $CCI$ ), що поєднує риси індексу концентрації та Херфіндаля-Хіршмана:

$$CCI = S_i + \sum_{i=1}^k S_i^2 (1 + (1 - S_i)) \quad (4)$$

де  $CCI$  – індекс галузевої концентрації;

$S_i$  – частка  $i$ -ого банку на ринку;

$k$  – кількість банків на ринку.

Цей показник дорівнює одиниці у випадку монополії та буде тим вищий за частку банку лідера, чим більша кількість банків у галузі [3].

Для аналізу особливостей зазначених показників та ринкової структури в дослідженні подано результати розрахунків показників концентрації за активами вітчизняної банківської системи (табл. 2).

Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що протягом періоду дослідження концентрація ринку банківських послуг зростала, але значення показників демонструють, що ринок банківських послуг України є неконцентрованим.

Підтвердженням цього є дані за період з 01.01.2009 р. по 01.01.2010 р., наведені в таблиці 3.

При аналізі індексу Херфіндаля-Хіршмана за активами банківської системи ми бачимо, що протягом всього періоду даний показник був менший 0,1, тобто банківський ринок можна віднести до неконцентрованого. Однак, зазначимо, що індекс становиться менш чутливим до зміни кількості банків зі зростанням кількості банків в галузі.

Динаміка індексу Холла-Тідемана підтверджує тенденції зміни індексу Херфіндаля-Хіршмана та вказує на те, що у вітчизняній банківській системі функціонує велика кількість практично однакових за розміром банків.

Індекс загальної галузевої концентрації протягом 2004-2009 років мав тенденцію до зменшення, на 01.01.2010 р. склав 0,149. Таке зменшення пов'язане зі зменшенням частки домінуючого банку КБ «ПриватБанк»,

Таблиця 2. Показники концентрації банківської системи України за період з 01.01.2005 по 01.01.2010 рр.

Звітна дата	Показники концентрації ринку			
	Індекс концентрації	Індекс Херфіндаля-Хіршмана	Індекс Холла-Тідемана	Загальний індекс галузевої концентрації
На 01.01.2005 р.	53,11	0,0394	0,0225	0,185
На 01.01.2006 р.	55,82	0,0389	0,0236	0,178
На 01.01.2007 р.	54,52	0,0373	0,0238	0,171
На 01.01.2008 р.	52,12	0,0346	0,0240	0,161
На 01.01.2009 р.	55,02	0,0354	0,0250	0,155
На 01.01.2010 р.	56,03	0,0357	0,0119	0,149

Таблиця 3. Показники концентрації банківської системи України за групами банків з 01.01.2009 р. по 01.01.2010 р.

Групи банків	Індекс концентрації	Індекс Херфіндаля-Хіршмана	Індекс Холла-Тідемана	Загальний індекс галузевої концентрації
I група	0,694	0,0360	0,119	0,149
II група	0,158	0,0010	0,135	0,016
III група	0,065	0,0003	0,197	0,005
IV група	0,082	0,0002	0,069	0,002
Загальний індекс	1,000	0,0375	0,026	0,153

частка якого на ринку станом на 01.01.2010 р. становила 9,85 %, а частка активів всіх банків IV групи – 1,1%.

Аналіз концентрації активів банків з точки зору їх диференціації передбачає розрахунок накопичувальних чи кумулятивних часток і побудову кумулятивних кривих, чи кривих Лоренца (*Lorenz curve*), які показують, яка

частка підсумованих за рік активів, отриманих банками в певній країні, дістається різним процентним часткам банків, починаючи з банків IV групи і закінчуючи банками I групи.

Дані для побудови кривої Лоренца наведено в таблиці 4.

Таблиця 4. Концентрація активів за банками України в цілому станом на 01.01.2010 р.

Групи банків	Значення за групами, тис. грн.	Значення за групами, %	Кількість банків, од.	Кількість банків, %	Фактична крива Лоренца		Нормальна крива Лоренца	
					Кількість банків, %	Значення за групами, %	Кількість банків, %	Значення за групами, %
Група IV	57 033 261	6,529	21	11,731	0	0	0	0
Група III	71 832 592	8,224	121	67,597	11,731	6,529	11,731	11,731
Група II	138 333 751	15,837	19	10,614	79,329	14,753	79,329	79,329
Група I	606 249 970	69,408	18	10,055	89,944	30,591	89,944	89,944
Всього	873 449 574	100,00	179	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Для побудови кривої Лоренца на обидві осі координат наносять процентну масштабну шкалу (від 0 до 100 %). Для точок кривої абсцисами слугують одиниці сукупності, а ординатами – значення ознаки. Рівномірний розподіл ознаки буде представлено діагоналлю, яка називатиметься лінією рівномірного розподілу, а нерівномірний – лінією Лоренца, відхилення якої від діагоналі характеризує ступінь нерівномірності.

Результати побудови кривої Лоренца для банківської системи України представлені на рисунку 2 та рисунку 3.

Як свідчать наведені на рисунках 2 та 3 дані, активи банківської системи України як в цілому, так і за групами розподілені нерівномірно.

Коефіцієнт Джині – це статистичний показник, що показує взаємозв'язок між процентом банків на ринку та часткою ринку, розрахованою нарастаючим підсумком, від банків, які віднесені до IV групи, до банків I групи (від найдрібніших до найбільших). Він відображає нерівність розподілу, вимірюється через відношення площі між

кривою розподілу Лоренца та постійною (досконалою) лінією розподілу та площі під постійною лінією розподілу.

Значення коефіцієнта Джині для випадку кривої Лоренца як за кожним банком, так і за групами банків становить 0,865, що свідчить про нерівномірність розподілу активів банків України.

За результатами проведених розрахунків можна припустити існування монополістичної конкуренції у банківській системі України. За таких умов на банківському ринку представлені диференційовані продукти, ціни на які є слабо контрольованими, багато в чому залежать від кон'юнктури ринку. При цьому досить великого поширення набули методи нецінової конкуренції, наприклад, реклама, імідж, торгові марки.

### Список літератури

1. Цихан, Т. В. Теоретические основы контроля за экономической концентрацией [Електронний ресурс] / Т. В. Цихан. – Режим доступу: <http://www.jurenergo.kiev.ua/statti/osncontr.doc>.

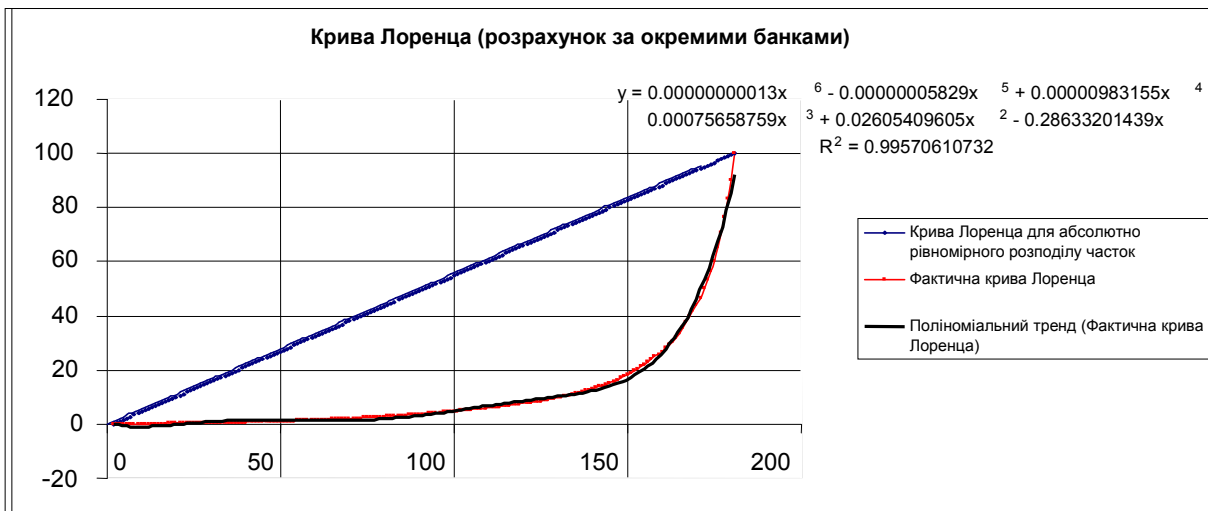


Рис. 2. Крива Лоренца для банківської системи України станом на 01.01.2010 р.

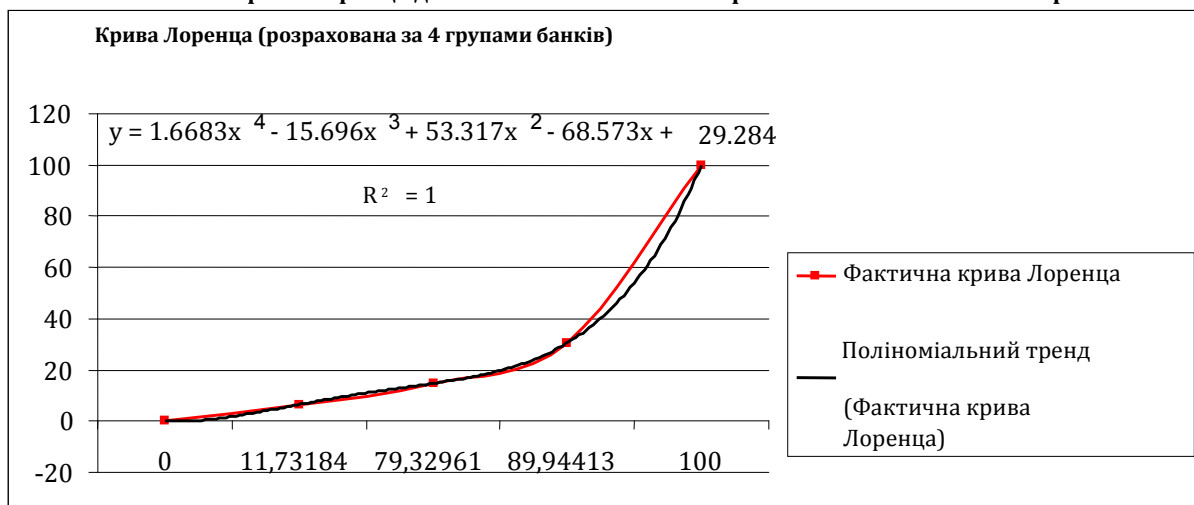


Рис. 3. Крива Лоренца для банківської системи України у розрізі груп банків станом на 01.01.2010 р.

- Банковская конкуренция [Текст] / Г. О. Самойлов, А. Г. Качалов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
- Герасименко, В. В. Управление ценовой политики компании [Текст] : учебник / В. В. Герасименко. – М. : Эксмо, 2006. – 688 с.
- Самуельсон, П. Микроэкономика [Текст] / Пол А., Самуельсон, Вильям Д. Продауз. ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 675 с.
- Фінансові показники діяльності банків [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
- Онищенко, Ю. І. Рівень концентрації вітчизняної банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/onischenko-yui-riven-kontsentratsiyi-vitchiznyanoyi-bankivskoyi-sistemi/>.
- Есипов, В. Е. Цены и ценообразование [Текст] : учебник для вузов / В. Е. Есипов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 480 с.
- Кузнецова, Л. В. Ціноутворення в банківській справі : підручник / Л. В. Кузнецова, Л. В. Жердецька. – Одеса : Атлант, 2008. – 320 с.
- Самолов, Г. О. Банковская конкуренция [Текст] / Г. О. Самолов, А. Г. Качалов. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
- Жердецька Л. В. Вплив ринкової конкуренції на процеси ціноутворення в банківському секторі України [Електронний ресурс] / Л. В. Жердецька. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_20/1/zherdec.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_20/1/zherdec.pdf).

## РЕЗЮМЕ

*Павленко Людмила*

### Влияние конкуренции на ценообразование в банке

В статье рассмотрена рыночная концентрация и конкуренция, которые имеют влияние на деятельность банков, и непосредственно определяют самостоятельность банка в принятии решений при ценообразовании на банковские продукты. Приведены показатели, которые используются при анализе концентрации банковского рынка. За результатами расчета показателей сделаны выводы относительно влияния конкуренции на рынке банковских услуг на формирование ценовой политики.

## RESUME

*Pavlenko Lyudmyla*

### Influence of competition on pricing in bank

The article deals with the market concentration and competition. They affect the Bank activity and determine independence of the bank in decision-making at the pricing of banking products. The indicators that are used while analyzing the banking market concentration are presented in the article. The results of calculation became the base for the conclusions about the impact of competition on the banking market on pricing policies.

Стаття надійшла до редакції 22.07.2010 р.

**Галина СПЯК**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри банківського менеджменту та обліку  
Тернопільський національний економічний університет

**Тетяна ФАРІОН**

викладач кафедри банківського менеджменту та обліку  
Тернопільський національний економічний університет

## **СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ**

*Розглянуто сутність та базові засади функціонування системи внутрішнього контролю вітчизняних банків. Визначено складові елементи системи внутрішнього контролю, охарактеризовано їх функції, взаємозалежності та взаємозв'язки.*

**Ключові слова:** система внутрішнього контролю банку, адміністративний контроль, бухгалтерський контроль, попередній, поточний, подальший контроль, внутрішній аудит банку.

Традиційно банки здійснюють функції агента з розрахунків, акумулюють грошові ресурси та розподіляють їх шляхом проведення кредитних, інвестиційних та інших видів активних операцій. Банківська діяльність передбачає, таким чином, опосередкування грошових потоків суб'єктів ринку через застосування цілого ряду фінансових інструментів. З огляду на це, в технологічному аспекті, банківські операції потребують функціонування налагодженої системи внутрішнього контролю, яка б давала можливість мінімізувати операційні ризики як самого банку, так і його партнерів – акціонерів, клієнтів, банків-кореспондентів тощо.

Проблеми побудови ефективної системи внутрішнього контролю банку є, безумовно, актуальними як в науковому, так і в прикладному аспектах. Дослідженню даної проблематики присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків. Зокрема таких, як Г. Белоглазова, Г. Білокін, В. Братчиков, О. Кіреєв, В. Кочеткова, Б. Стефанюк та інші. Разом з тим залишаються не до кінця дослідженими проблеми функціонування внутрішнього контролю банків як цілісної системи, що функціонує у зв'язку і взаємодії її окремих елементів.

Автори даної статті мають за мету дослідити базові засади функціонування системи внутрішнього контролю банків України, сутність та взаємозв'язок її складових елементів та визначити тенденції розвитку даної системи в умовах відносної стабілізації вітчизняного ринку банківських послуг.

Система внутрішнього контролю охоплює всі механізми його у банку, діє постійно і на всіх рівнях. Суб'єктами такого контролю є кожний працівник і всі підрозділи банківської установи. Сутність внутрішнього контролю банку на нормативному рівні визначена Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України, затвердженим постановою Правління НБУ від 30.12.1998 року № 566. Згідно із даним Положенням, внутрішній банківський контроль – це сукупність процедур, які забезпечують дотримання положень внутрішніх і зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку та достовірність і повноту інформації [3, с. 11]. Разом з тим, у Положенні про організацію операційної діяльності в банках України

(постанова Правління НБУ від 18.06.2003 року № 254), система внутрішнього контролю банку визначена як сукупність процедур, що спрямовані на попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок, а також забезпечення захисту і збереження активів, повноти і точності облікової документації [1, с. 12]. На нашу думку, наведені визначення є взаємодоповнюючими і в сукупності повною мірою розкривають зміст та сутність даної дефініції.

Для банків, чия ресурсна база значною мірою формується за рахунок залучених коштів, важливо мати дієву й оперативну систему внутрішнього контролю, яка б виконувала відповідні функції. Головні серед них:

- забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності з метою уникнення непродуктивного використання ресурсів і необґрунтованого збільшення витрат;
- збереження активів, документів та облікових реєстрів банку (до цієї ж функції належить запобігання розкраданню і зникненню матеріалів, грошових коштів, захист від фальсифікації документів, несанкціонованого доступу в комп'ютерні системи тощо);
- захист працівників, ресурсів та інформації від сторонніх посягань;
- забезпечення керівництва банку надійною і своєчасною інформацією (зокрема про фінансовий стан банку, попит на його послуги, кон'юнктуру ринку, зміни в законодавстві тощо) для успішного управління і прийняття ефективних рішень;
- дотримання співробітниками банку внутрішніх розпоряджень, положень, посадових інструкцій і процедур;
- дотримання юридичною особою законодавства України в цілому.

Внутрішній контроль дає змогу пересвідчитись, що банк працює згідно з розробленою стратегією і тактикою; операції здійснюються тільки після відповідного дозволу; активи зберігаються, а зобов'язання перебувають під контролем; фінансова та інша звітність містить повну, точну і своєчасну інформацію; менеджмент спроможний ідентифікувати, оцінювати, контролювати ризики та управляти ними.

Загалом, внутрішній контроль дає керівництву банку впевненість у тому, що:

- фінансова та управлінська інформація у його розпорядженні є надійною і повною;
- налагоджено належне управління ризиками;
- банк дотримується чинних нормативних актів, внутрішніх положень, процедур, планів;
- охорона активів достатня;
- ресурси використовуються раціонально та економно;
- цілі та завдання, намічені у планах розвитку банку, реальні та можуть бути досягнуті.

Система внутрішнього контролю містить два автономних складових елементи: бухгалтерський та адміністративний контроль.

Адміністративний контроль забезпечують внутрішні положення і директиви банку, вказівки та розпорядження керівництва стосовно надання дозволів на проведення операцій. Адміністративний контроль передбачає розподіл повноважень між працівниками банку таким чином, щоб жоден працівник не зміг зосередити в своїх руках всі необхідні для здійснення повної операції повноваження (прийом, оплата, зберігання).

Здійснюючи адміністративний контроль, керівництво повинно делегувати повноваження керівникам підрозділів, залучаючи їх до процесу контролю. Такий підхід є доцільним з ряду причин. Зокрема, верхівка банку не може і не повинно володіти всіма знаннями, необхідними для прийняття певних рішень; приймаючи рішення, доцільно врахувати пропозиції та зауваження керівників різних рівнів; участь працівників у процесі прийняття рішень сприяє їхньому професійному зростанню.

Бухгалтерський контроль становить низку дій, спрямованих на захист активів та забезпечення точності й достовірності фінансової інформації. Мета його – гарантувати, що операції санкціоновано керівництвом банку, їх облік ведеться відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та нормативно-правових актів НБУ щодо змісту, повноти, своєчасності запису, доступ до активів та цінностей можливий лише з дозволу керівництва, облікові дані стосовно активів та цінностей регулярно зіставляються з відомостями про існуючі активи і, в разі виявлення розбіжностей, керівництво банку вживає відповідних заходів, проводиться періодична звірка вартості і наявності активів.

Отже, бухгалтерський контроль визначає сукупність процедур, спрямованих на запобігання, виявлення та виправлення істотних помилок і викривлень інформації, які можуть з'явитися в бухгалтерській звітності.

Стосовно функцій бухгалтерського контролю, то серед них слід виокремити такі:

- забезпечення точності й повноти бухгалтерської документації;
- додержання Міжнародних стандартів фінансової звітності;
- своєчасна підготовка достовірної звітності;
- запобігання помилок і шахрайству;
- забезпечення схоронності майна;
- контроль за додержанням нормативних актів, а також виконанням внутрішніх наказів і розпоряджень щодо обліку;
- забезпечення повної і своєчасної сплати податків.

Бухгалтерський контроль може бути попереднім (до відображення операції в обліку), поточним (в процесі обліку даної операції) та подальшим (після проведення операції). Порядок проведення попереднього, поточного і

подальшого контролю визначається службою бухгалтерського обліку банку самостійно. Банк самостійно визначає перелік операцій, які за своєю специфікою і ступенем можливого ризику потребують додаткового контролю (рух грошових коштів у касі, нарахування процентів), встановлює обсяг і частоту перевірок роботи працівників бухгалтерської служби, порядок здійснення логічного та арифметичного контролю за достовірністю звітності.

Попередній та поточний контроль більшості банківських операцій повинен охоплювати такі етапи. На першому етапі відповідальний виконавець у межах своєї компетенції створює первинний документ про рух коштів. Потім контролер перевіряє законність і обґрунтованість операцій (наявність договірних відносин тощо). На наступному етапі меморіальний документ, уже з двома підписами, потрапляє до працівника, який має право виконувати проводки в Системі автоматизації банку (САБ). Переконавшись у достовірності підписів, він вводить документ у САБ.

Подальшим контролем передбачається систематичне проведення перевірки стану облікової роботи, виявлення порушень, аналіз причин, корегування ефективності та оперативності документообігу, проведення інвентаризацій, розподіл повноважень при первинному обліку і контролі, перевірка посадових інструкцій на погодженість, відсутність суперечностей і дублювання, пропорційність прав і відповідальності виконавця. Крім цього, подальший контроль забезпечує достовірність інформації, поданої у звітності.

Бухгалтерський контроль у цілому має забезпечувати і констатувати:

- реальність обліку (операцію справді проведено);
- санкціонованість операції (проводку зроблено на підставі документа, підписаного уповноваженою на це посадовою особою);
- правомірність операції з точки зору чинного законодавства;
- повноту обліку;
- адекватну оцінку реальних активів, які обліковуються бухгалтерською проводкою;
- правильну класифікацію здійснюваної операції згідно з вимогами облікових стандартів та Плану рахунків;
- своєчасність відображення операції в обліку;
- достовірність звітності.

Попередній та поточний контроль має певні особливості у наступних випадках:

- якщо клієнтські платежі проводяться у межах України. У такому разі доцільність і законність платежу визначає та контролює клієнт. Відповідальний виконавець банку лише ідентифікує повноважні підписи, залишок на поточному рахунку клієнта і правильність заповнення реквізитів платіжного доручення;
- якщо операцією передбачається відчуження грошових коштів банку (наприклад, видача готівки за видатковим ордером, безготівкові платежі). У таких документах потрібен підпис першої особи, яка персонально контролює видачу коштів.

Організація дієвої системи внутрішнього контролю – прямий обов'язок керівництва банку. Усі складові внутрішнього контролю обов'язково повинні документально відображатися у процедурах внутрішнього контролю, тобто у деталізованому проведенні кожної конкретної банківської операції. Будь-яка процедура внутрішнього контролю складається з таких компонентів:

- опис операції;

- визначення відповідальності та підзвітності особи (підрозділу), що її виконує;
- розподіл обов'язків між виконавцями операції з метою розмежування контролю за обліковими записами та операціями за ними;
- схвалення операції;
- обмеження доступу до активів, облікових записів і сховищ;
- внутрішні перевірки та звірки до моменту виконання операції;
- автоматизований контроль;
- ротація персоналу.

Внутрішній контроль банку, як і бухгалтерський облік, планування та економічний аналіз, є однією з найважливіших функцій управління. Його призначення полягає в забезпеченні дотримання законів, положень та процедур при здійсненні банківських операцій з метою зниження ризиків, притаманних різним ділянкам банківської діяльності. Складовою частиною внутрішнього контролю в банку є внутрішній аудит.

В умовах фінансової кризи, недосконалості законодавства та посилення конкуренції на ринку банківських послуг внутрішній аудит стає важливою частиною банківського менеджменту та має особливе значення.

Обов'язковість внутрішніх аудиторських перевірок передбачена Положенням «Про організацію внутрішнього аудиту в банках України», затвердженим постановою Правління НБУ від 20.03.1998 року №114, у якому внутрішній аудит банку визначається як незалежна експертна діяльність аудиторської служби установи для перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання визначених обов'язків співробітниками банку [2].

Внутрішній аудит повинен забезпечувати об'єктивну оцінку стану банку на підставі аналізу інформаційної системи та інформаційних потоків, зокрема, системи бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю. Завдання внутрішнього аудиту визначаються керівництвом, виходячи з потреб управління банком та його філіальною мережею. Це, насамперед, контроль за станом та збереженням активів, дотриманням внутрішніх контрольних процедур при здійсненні різноманітних банківських операцій, аналіз ефективності функціонування систем внутрішнього контролю та обробки інформації. Таким чином, внутрішній аудит є формою управлінського контролю, для здійснення якого в банку створюється спеціальний підрозділ – служба внутрішнього аудиту. Це самостійний структурний підрозділ, який засновується за рішенням вищого органу банку і, як правило, підпорядковується безпосередньо Раді банку [2].

Мета створення і діяльності служби внутрішнього аудиту – мінімізація ризику в діяльності банку і максимізація прибутку. Основними функціями даного підрозділу є:

- контроль правильності реалізації підрозділами установи вказівок керівництва;
- виявлення вузьких місць у діяльності банку і його окремих служб;
- проведення спеціальних досліджень із доручення голови правління;
- перевірка й гарантування безпеки збереження матеріальних і фінансових цінностей;
- перевірка діяльності банківської мережі з метою забезпечення аналізу й оцінки системи внутрішнього контролю, політики, процедур банку, що стосуються адекватності, відповідності, ефективності й точності

- бухгалтерських даних і збереження активів банку;
- надання рекомендацій структурним підрозділом банку в процесі планування, на стадії розробки й впровадження нових продуктів, процесів, систем;
- контроль якості активів;
- координація своєї діяльності з діяльністю незалежних аудиторських фірм при проведенні зовнішнього аудиту банку з метою забезпечення оптимальних умов, за яких аудиторські фірми можуть довіряти висновкам служби внутрішнього аудиту для запобігання дублюванню дій;
- складання й надання висновків і звітів про проведені перевірки.

Може видатися, що деякі функції бухгалтерського контролю і внутрішнього аудиту банку дублюються (наприклад щодо збереження активів). Проте це не так. Необхідно звертати увагу на зміст функцій. Якщо бухгалтерська служба оберігає наявні активи від фізичного зникнення внаслідок необережності, помилки або обману, то служба внутрішнього аудиту стежить за доцільністю придбання, продажу, трансформації активів, за їх ціною та якістю. Загалом, порівняльна характеристика внутрішнього аудиту та внутрішньобанківського контролю подана на рисунку 1.

Згідно із вказівками Національного банку, в основі функціональних обов'язків служби внутрішнього аудиту банку повинні бути такі стандарти:

- керівництво службою внутрішнього аудиту;
- незалежність (служба внутрішнього аудиту банку має бути автономною щодо діяльності підрозділів банку, які вона перевіряє);
- професійна майстерність (високий професійний рівень досягається завдяки правильному підбору кадрів, необхідній кваліфікації, належному контролю за роботою внутрішніх аудиторів з боку Ради та Правління банку);
- обсяг робіт;
- планування і виконання аудиторської перевірки;
- складання аудиторського висновку.

Функції внутрішнього аудиту в банку можуть бути викладені у положенні про внутрішній аудит, яке після затвердження радою директорів банку є офіційним документом, де визначено мету, завдання, права і повноваження органу внутрішнього аудиту; у посадовій інструкції внутрішнього аудитора, яка визначає коло його практичної роботи (надається внутрішнім аудиторам і працівникам, чия діяльність перевіряється); у керівництві з аудиту, яке визначає стандарти аудиту.

Загалом, система внутрішнього контролю вітчизняних банків потребує подальшого вдосконалення та розвитку, що пов'язане, в першу чергу, з запровадженням інтегрованих інформаційних систем, які б поєднували ведення бухгалтерського обліку з контрольними процедурами. З метою забезпечення стабільного функціонування і розвитку банк має створити ефективну систему внутрішнього контролю, яка передбачає оптимізацію взаємовідносин та обмін інформацією між внутрішнім контролем, зовнішнім та внутрішнім аудитом банку. Створення дієвої системи внутрішнього контролю є необхідною умовою забезпечення ефективності діяльності банківської установи. Така система повинна мати чітко визначені цілі, певну організаційну структуру, засоби та механізми реалізації поставлених цілей.

### Список літератури

1. Положення про організацію операційної діяльності в банках України [Текст] : затверджене постановою Правління НБУ від





Рис. 1. Порівняльна характеристика внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю банку

18.06.2003 р. № 254 зі змінами і доповненнями.

2. Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України [Текст] : затверджене постановою Правління НБУ від 20.03.1998 р. № 114 із змінами та доповненнями.
3. Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України [Текст] : затверджене постановою Правління НБУ від 30.12.1998 р. № 566 із змінами та доповненнями.
4. Белоглазова, Г. Н. Аудит банків [Текст] : учеб. пособие / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Криливецька, Е. А. Лебедева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
5. Білокінь, Г. Роль аудиту в діяльності комерційних банків [Текст] / Г. Білокінь // Вісник НБУ. – 2001. – № 9. – С. 60-61.
6. Братчиков, В. Бухгалтерський облік і контроль: аспекти розвитку [Текст] / В. Братчиков // Вісник НБУ. – 2002. – № 9. – С. 60-61.
7. Кіреєв, О. І. Внутрішній аудит у банку [Текст] : навч. посібник / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 230 с.
8. Стефанюк, Б. Концептуальні підходи щодо створення ефективної системи внутрішнього контролю в банку [Текст] / Б. Стефанюк // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С. 57-61.

## РЕЗЮМЕ

Спяк Галина, Фарион Татяна

### Система внутрішнього контролю банків України: стан і тенденції розвитку

Рассмотрена сущность и базовые принципы функционирования системы внутреннего контроля отечественных банков. Определены составные элементы системы внутреннего контроля, охарактеризованы их функции, взаимозависимости и взаимосвязи.

## RESUME

Spyak Galina, Farion Tetyana

### Internal checking of banks of Ukraine system: state and progress trends

Essence and base principles of functioning of the internal checking of domestic banks system is considered. Certainly component elements of the internal checking system, their functions are described, to interdependence and intercommunications.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## FORECASTING IN THE CONSTRUCTION OF REAL ESTATE INVESTMENT RISK EVALUATION SCENARIOS - CASE STUDY

*The paper addresses the issue of assessing real estate investing profitability and risk. For this purpose, the Author proposes analysis of scenarios created on the basis of forecasts. The discussions are illustrated with an example of such an analysis.*

**Key words:** scenario analysis, investment, real estate.

**Defining the problem.** Investment efficiency calculus, that is, the investment assessment in terms of profitability and risk, may be performed with use of various methods. They differ in terms of data necessary for applying those methods, the complexity of the calculation apparatus, cost and time consumption, results quality. Following the period of developing increasingly complicated methods, more and more frequently attention is drawn to their applicability. It depends both on the access to appropriate data for its usage and easy application (an easy manner of calculating, easy interpretation of the obtained result, easy creation of the decision criterion). It is pointed out that improving and modifying methods developed in the past and applied in the present is essential. The improvement ought to consist in particular in identifying the drawbacks and advantages of a given method and determining conditions of its application in practice.

One of the methods of analysing investment risk is the scenario analysis. It is one of the deterministic simulation methods, i.e. ones consisting in multiple or repeated counting of the value of investment profitability measure, with various values of explanatory variables occurring in the algorithm of a given profitability assessment measure being assumed in individual scenarios. What is considered the fundamental advantage of the scenario analysis is its holistic nature; it enables the examination of the simultaneous impact of numerous variables on the project effectiveness. This makes the "what if...?" questions asked by investors more realistic. Scenario analysis is applied when analysing the risk of various types of investments, including real estate investments, due to its general character.

**The review of solutions suggested in literature.** The interdisciplinary nature of the paper required literature studies in several areas: efficiency calculus and the development of methods for its performance (particularly scenario analysis), profitability and risk assessments in real estate investments, and forecasting methods. Due to the limited scope of the paper, most attention was given to the first two areas.

The issue of efficiency calculus method development is widely described by Rogowski [9, p. 63-63], who presents various concepts. He particularly indicates three dimensions of the today's tendencies and trends in investment efficiency calculus: methodological, applicative and adaptive. The methodological dimension includes developing, improving and modifying formulas and algorithms of methods used in the profitability assessment and investment risk analysis processes. The applicative dimension manifests itself in the

examination of the scope and scale of application of efficiency calculus methods by managers. The adaptive dimension is related to covering new areas (subjective and objective) by efficiency calculus by adapting methodology to new constraints.

The topic of assessing real estate investing profitability and risk is discussed by a variety of authors (above all [4, p. 114-129, 137-165; 3, p. 125-158; 11; 6, p. 25-26, 31-110]). They indicate the possibilities to apply the commonly used efficiency calculus methods (NPV, IRR, sensitivity analysis, scenario analysis, Monte Carlo analysis) in assessing real estate investment. Some point to the value of information obtained with the use of a particular method. Marcinek, for instance, indicates the usefulness of sensitivity analysis [4, p. 144-149].

Scenario analysis is frequently described in literature related to investment profitability and risk assessment. However, it is usually limited to its general description; particular tips on its performance and possibilities of tailoring the assessment of a given investment to needs occur less frequently [4, p.149-151; 9, p.266-271; 7, p.103-104; 2, p.153-154; 8, p.137; 10, p.356-358; 6, p.45-46, 79]. Its improvements suggested in literature are concerned with drawbacks of the analysis. One of the drawbacks is the fragmentary nature in risk assessment (the analysis is deterministic, and not stochastic, in nature). The issue of scenario creation is considered the second major drawback. Many authors are trying to solve those problems by addressing the issue of the number of scenarios and approach to risk (as positive or negative, or only negative). In the place of the traditional analysis consisting of three scenarios: optimistic (assuming the values of all explanatory variables at the most optimistic level), the most probable and pessimistic (assuming the values of all explanatory variables at the most pessimistic level), they postulate, among others, a larger number of scenarios, the prevalence of pessimistic scenarios, and caution in creating too optimistic and too pessimistic scenarios. Rogowski widely analyses literature related to creating scenarios [9, p. 266-271]. He quotes above all the suggestion of B. Nogalski and M. Piwecki [7, p. 103] of creating four scenarios: optimistic, pessimistic, the most probable, and the worst of all. Another concept, which also emphasizes the negative aspect of risk, is the two scenarios concept – the base one (which assumes that all crucial events will proceed according to expectations) and the pessimistic one (which assumes that all crucial events will not proceed according to expectations) by K. Marcinek [5, p. 116]. Rogowski positively evaluates the proposal of other authors, namely S. A. Ross, R. W. Westerfield and B. D. Jordan

[10, p. 357]. They believe that an indefinite number of various scenarios to be analyzed is possible, but they consider the creation of the following five scenarios the minimum: the base one, the optimistic one, the moderately optimistic one (with optimistic assumptions on the formation of values of explanatory variables prevailing), the moderately pessimistic one (with pessimistic assumptions on the formation of values of explanatory variables prevailing), and the pessimistic one. Some recommend creating several scenarios related to different business cycles [8, p. 137]. The drawback of such an approach, emphasized by others [9, p. 268] is reducing the perception of risk to systematic risk; investment-specific risk is ignored in this case. The problem of overestimating boundary values in extreme scenarios in the case of the three traditional scenarios: the optimistic one, the most probable one, and the pessimistic one, is discussed among others by Rogowski [9, p. 270] and Minasowicz [6, p. 46]. However, they do not present a particular way of avoiding the risk; Rogowski mentions only that the stochastic analysis is free from this drawback.

**Research goals and objectives.** The aim of the paper is to indicate possibilities to improve the scenario analysis as a real estate investment efficiency calculus method. The formerly determined drawbacks of scenario analysis: the fragmentary nature of risk assessment and the problem of creating scenarios were assumed to be a starting point by the Author. The suggested solutions aim at partial removal of the drawbacks. The first proposal is to create scenarios of individual explanatory variables and subsequently to combine them into overall scenarios. Explanatory variables should be determined depending on the assumed investment profitability criterion, data availability and substantial justification of aggregation or disaggregation of cash flows constituents. The Author suggests using the Excel spreadsheet while creating overall scenarios and calculating the value of the assumed profitability criterion. This enables quick performance of a relatively large number of simulations, which will eliminate the problem of the fragmentary nature of scenario analysis to a certain extent. Another proposal is to create explanatory variables scenarios based on forecasts of their value. The Author suggests making the number of scenarios for a given explanatory variable contingent on the nature of the explanatory variable and the availability of data. In the case of lack of data or significant variability of the phenomenon, it is justified to create sequential and variant forecasts, which will be translated into a larger number of scenarios. The Author notices the possibility to apply

forecasting methods based on formal models: historical series, econometric models, analogue models, and methods based on informal models - expert's opinions. The possibilities to apply the solutions proposed by the author are shown on an example.

**Case study.** The scenario analysis was performed with use of the profitability analysis of an investment in an apartment building in Karpacz conducted by CEE Property Group[1]. The subject of the investment was a high-standard real estate for lease. Similarly to the original analysis, a 15-year-long time span, financing with equity only, and paying rent in advance (at the beginning of the period) were assumed. Tax was ignored (analyses were performed based on CFBT) and investment outlays were assumed at the level of the real estate, that is PLN 603,560. The assumed discount rate amounted to 6.5%.

The author employed net present value (NPV) as a profitability criterion:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Where:

CF<sub>t</sub> – cash flow in year t

r – discount rate

In order to determine explanatory variables for the NPV model, cash flows from the real estate investment were subjected to disaggregation. Three explanatory variables were chosen, for which more than one (base) scenario were created: the growth rate of potential lease revenue, occupancy rate and growth rate of the real estate value. For each of the remaining variables (maintenance and operation costs, lease management costs) one scenario was created, with greater predictability of their value in mind. Scenarios of individual explanatory variables are presented below. When creating them, forecasting methods based on expert's opinion were employed.

**Occupancy rate scenarios.** 7 occupancy rate scenarios were designed (A – G). Values for individual scenarios are provided in table 1.

**Scenario A** – a stable occupancy rate growth was assumed (from 33% to 44%). It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario B** – a dynamic growth in first 8 years was assumed (from 20% to 45%), then a decrease to 40% and stabilization in subsequent years. The initial occupancy rate lower than in scenario A and a slight decreasing trend in the second half of the investment were assumed. The reason may be a greater competition on the holiday apartment market

Table 1. Assumed occupancy rate values – scenarios A – G

Investment year	Occupancy rate						
	scenario A	scenario B	scenario C	scenario D	scenario E	scenario F	scenario G
1	33%	20%	33%	35%	33%	20%	20%
2	34%	25%	34%	38%	34%	20%	23%
3	35%	25%	35%	40%	35%	20%	25%
4	35%	30%	35%	42%	35%	20%	25%
5	36%	35%	35%	45%	36%	20%	25%
6	37%	40%	35%	48%	36%	20%	25%
7	38%	43%	35%	40%	33%	20%	25%
8	38%	45%	35%	35%	33%	20%	25%
9	39%	42%	35%	35%	32%	20%	25%
10	40%	42%	35%	33%	31%	20%	25%
11	41%	41%	35%	31%	30%	20%	25%
12	41%	40%	35%	33%	30%	20%	25%
13	42%	40%	35%	33%	30%	20%	25%
14	43%	40%	35%	32%	30%	20%	25%
15	44%	40%	35%	33%	30%	20%	25%

Source: own work

coupled with functional wear and tear of real estate, e.g. small amount of amenities or change of customer preferences. It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario C** – the initial occupancy rate was designed identically as in scenario A but its slight growth (to 35%) and stop at the achieved level was assumed. The reason may be a relatively low real estate potential, e.g. due to previously overlooked location-related drawbacks, however used with the beginning of first year of operation, which means the previous advertising was effective. It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario D** – assumed a more dynamic and greater

occupancy rate growth than in scenario A (from 35% to 48% in first 6 years), then a decrease and oscillation at ca 33% in the second half of the investment period. It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario E** – this scenario assumes values identical as in scenario A for the first 6 years, then a slow decrease and stabilization at level of 30% (last 5 years). It is a moderately pessimistic scenario.

**Scenario F** – it is an extremely pessimistic scenario, the assumed occupancy rate throughout the entire investment period is 20%.

**Scenario G** – the occupancy rate over the nearly entire

Table 2. Potential lease revenue growth rate (chain indices)

Investment year	Potential lease revenue growth					
	scenario 1	scenario 2	scenario 3	scenario 4	scenario 5	scenario 6
1	-	-	-	-	-	-
2	2%	5%	0%	0%	2%	2%
3	2%	5%	0%	0%	2%	2%
4	2%	6%	0%	-2%	2%	2%
5	2%	4%	0%	0%	2%	-5%
6	2%	4%	0%	0%	2%	0%
7	2%	4%	0%	0%	0%	-1%
8	2%	3%	2%	0%	0%	1%
9	2%	3%	2%	0%	-1%	1%
10	2%	3%	2%	0%	-1%	1%
11	2%	3%	2%	0%	-1%	1%
12	2%	3%	2%	0%	-1%	1%
13	2%	3%	2%	0%	0%	1%
14	2%	3%	2%	0%	0%	1%
15	2%	3%	2%	0%	0%	1%

Source: own work

investment period was assumed at level of 25%. It is a moderately pessimistic scenario.

Scenarios of potential lease revenue. 6 scenarios of potential lease revenue were designed (1 – 6). The values of potential lease revenue growth rate for individual scenarios are provided in tab. 2.

**Scenario 1** – provides for a constant 2-percent potential lease revenue growth. It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario 2** – assumes a more dynamic growth of potential lease revenue in the first half of the investment, then a stable growth at 3% annually. It is an optimistic scenario.

**Scenario 3** – does not provide for any potential lease revenue growth in the first half of the investment, then a constant growth by 2% annually in the second half. It is a moderately pessimistic scenario.

**Scenario 4** – assumes a single lease price decrease (in 4<sup>th</sup> year by 2%). It is a pessimistic scenario.

**Scenario 5** – assumes a period of stable potential lease revenue growth (in years 2 – 6), then a period of stabilization, a period of slight decreases (years 9 – 12) and another period of stabilization. It is a moderately pessimistic scenario.

**Scenario 6** – provides for a stable potential lease revenue growth over the majority of the investment period, the years 5 -7 are characterized by a worse business cycle. It is a moderately pessimistic scenario.

**Scenarios of real estate value growth rate.** 6 scenarios of real estate value growth rate were designed (I – VI). Scenarios of real estate value growth are provided in tab. 3.

**Scenario I** – a relatively large growth of real estate value with decreasing dynamics (from 7% to 2%); over 12 years the growth rate at least 4.5%. It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario II** – similar to scenarios I but the real estate growth occurs earlier, from the beginning of the first year on.

It is an optimistic scenario.

**Scenario III** – a scenario with increasing growth dynamics (from 3% to 5%), it is a moderately optimistic scenario.

**Scenario IV** – assumes a constant low real estate value growth (1%). It is a moderately optimistic scenario.

**Scenario V** – is based on an anticipated significant adjustment on the real estate market. Large decreases of real estate value in 3<sup>rd</sup>, 4<sup>th</sup> and 5<sup>th</sup> investment year, since 9<sup>th</sup> year a slow stable growth (1% - 2% annually). The real estate value is considerably lower in the last year than the market price on the purchase date. It is a pessimistic scenario.

**Scenario VI** – assumes that the real estate market is subject to an adjustment (in 5<sup>th</sup> year real estate value drop by 20%). Real estate value growth is rather not anticipated. Similarly as in scenario V, the real estate growth is lower over the majority of investment period than the market price on the purchase date. It is a pessimistic scenario.

**Scenario of operation and maintenance costs.** The value of this variable in the first year of operation and maintenance was estimated to be PLN 7267.36 and a growth by 1.5% annually was assumed.

**Scenario of management costs.** This variable was treated as a dependent explanatory variable, assuming its value at level of 25% of net operating income.

Table 4 provides an example overall scenario created as a result of collating scenarios of individual explanatory variables. The scenario A was assumed for occupancy rate, scenario 1 for potential lease revenue growth rate, scenario I for real estate value growth. The last column contains NPV values for this overall scenario (except the NPV value calculated assuming a 15-year investment period; in addition, NPV values were calculated assuming real estate sales in individual years).

The Author notices various possible approaches to

Table 3. Real estate value growth rate – scenarios I – VI

Investment year	Real estate value growth rate					
	scenario I	scenario II	scenario III	scenario IV	scenario V	scenario VI
0	-	-	-	-	-	-
1	0%	6%	3%	1%	0%	0%
2	7%	6%	3%	1%	0%	0%
3	6%	7%	3%	1%	-10%	0%
4	6%	6%	3%	1%	-15%	0%
5	6%	6%	3%	1%	-5%	-20%
6	5%	5%	3%	1%	0%	0%
7	4,50%	5%	4%	1%	0%	2%
8	4,50%	4,50%	4%	1%	0%	0%
9	4,50%	4,50%	4%	1%	1%	0%
10	4,50%	4%	4%	1%	1%	0%
11	4,50%	4%	4%	1%	1%	0%
12	4,50%	3%	5%	1%	1%	0%
13	4%	3%	5%	1%	2%	0%
14	3%	3%	5%	1%	2%	0%
15	2%	3%	5%	1%	2%	0%

Source: own work

Table 4. Overall scenario being a collation of scenario A (occupancy rate), scenario 1 (potential lease revenue growth) and scenario I (real estate value growth)

In-vestm-ent year	real estate value growth	potential lease revenue growth	potential lease revenue	operation and maintenance cost growth	operation and maintenance costs	lease management costs	occupancy rate	real estate value	NPV assuming real estate sales after 1 <sup>st</sup> investment year
0								603560	
1	0%	-	117000.00	-	7267.36	25%	33%	603560	<b>-13330.02</b>
2	7%	2%	119340.00	1.5%	7376.37	25%	34%	645809.20	<b>12710.40</b>
3	6%	2%	121726.80	1.5%	7487.02	25%	35%	684557.75	<b>33258.39</b>
4	6%	2%	124161.34	1.5%	7599.32	25%	35%	725631.22	<b>52861.01</b>
5	6%	2%	126644.56	1.5%	7713.31	25%	36%	769169.09	<b>72295.90</b>
6	5%	2%	129177.45	1.5%	7829.01	25%	37%	807627.54	<b>86267.00</b>
7	4.50%	2%	131761.00	1.5%	7946.45	25%	38%	843970.78	<b>97523.84</b>
8	4.50%	2%	134396.22	1.5%	8065.64	25%	38%	881949.47	<b>108080.23</b>
9	4.50%	2%	137084.15	1.5%	8186.63	25%	39%	921637.20	<b>118590.65</b>
10	4.50%	2%	139825.83	1.5%	8309.43	25%	40%	963110.87	<b>129034.46</b>
11	4.50%	2%	142622.35	1.5%	8434.07	25%	41%	1006450.86	<b>139392.90</b>
12	4.50%	2%	145474.79	1.5%	8560.58	25%	41%	1051741.15	<b>149103.31</b>
13	4%	2%	148384.29	1.5%	8688.99	25%	42%	1093810.79	<b>156400.10</b>
14	3%	2%	151351.98	1.5%	8819.32	25%	43%	1126625.12	<b>159156.31</b>
15	2%	2%	154379.02	1.5%	8951.61	25%	44%	1149157.62	<b>157759.75</b>

Source: own work

formation of overall scenarios based on scenarios of individual explanatory variables. The first manner is to create all possible combinations of scenarios of individual explanatory variables on the “each with each” principle. Its main drawback is failing to account for correlations of variables - apart from scenarios which are substantively “realistic”, substantively “erroneous” scenarios are formed, e.g. assuming simultaneous lease price increase, occupancy rate increase and real estate value decrease in the long term. The second manner consists in selecting explanatory variable scenarios taking into account the correlations of variables, that is, rejecting substantively erroneous collations. The third manner requires a prior (at the stage of forming scenarios of individual explanatory variables) establishment of the control variable (e.g. the lease price), controlled variables (e.g. occupancy rates, real estate value growth) and independent variables (e.g. financial costs). It consists in creating scenarios of controlled variables for a specific scenario of the controlled variable. The Author

applied the first approach herein. The table 5 provides NPV values calculated for all collations of scenarios of individual explanatory variables.

The analysis of data in table 5 allows to state that for the majority of assumed cases the implementation of scenarios designated as I, II and III regarding the real estate value growth guaranteed positive NPV values, albeit very varied. The implementation of scenarios: IV, V and VI virtually excluded the profitability of the investment. In the case of implementing the occupancy rate scenario F or a worse one, such an investment would be very likely to become unprofitable.

**Conclusions and recommendations for further research.** In the Author’s opinion, a prior sensitivity analysis should be conducted so as not to create useless scenarios which only slightly differ from one another in terms of the achieved NPV value. It may be a mistake also to create all possible collations of explanatory variable scenarios. It would

Table 5. NPV values for individual overall scenarios

scenarios	NPV	scenarios	NPV	scenarios	NPV	scenarios	NPV	scenarios	NPV	scenarios	NPV	scenarios	NPV
A, 1, I	157 760	B, 1, I	134 237	C, 1, I	127 497	D, 1, I	153 930	E, 1, I	108 955	F, 1, I	-18 403	G, 1, I	25 027
A, 1, II	175 570	B, 1, II	152 048	C, 1, II	145 307	D, 1, II	171 740	E, 1, II	126 766	F, 1, II	-592	G, 1, II	42 838
A, 1, III	125 340	B, 1, III	101 818	C, 1, III	95 078	D, 1, III	121 511	E, 1, III	76 536	F, 1, III	-50 822	G, 1, III	-7 392
A, 1, IV	-16 607	B, 1, IV	-40 129	C, 1, IV	-46 870	D, 1, IV	-20 437	E, 1, IV	-65 411	F, 1, IV	-192 769	G, 1, IV	-149 339
A, 1, V	-100 721	B, 1, V	-124 243	C, 1, V	-130 984	D, 1, V	-104 551	E, 1, V	-149 526	F, 1, V	-276 883	G, 1, V	-233 453
A, 1, VI	-97 564	B, 1, VI	-121 087	C, 1, VI	-127 827	D, 1, VI	-101 394	E, 1, VI	-146 369	F, 1, VI	-273 727	G, 1, VI	-230 297
A, 2, I	214 364	B, 2, I	190 689	C, 2, I	177 574	D, 2, I	205 849	E, 2, I	154 832	F, 2, I	10 227	G, 2, I	60 765
A, 2, II	232 175	B, 2, II	208 500	C, 2, II	195 384	D, 2, II	223 659	E, 2, II	172 642	F, 2, II	28 037	G, 2, II	78 575
A, 2, III	181 945	B, 2, III	158 270	C, 2, III	145 155	D, 2, III	173 429	E, 2, III	122 413	F, 2, III	-22 192	G, 2, III	28 346
A, 2, IV	39 998	B, 2, IV	16 323	C, 2, IV	3 207	D, 2, IV	31 482	E, 2, IV	-19 535	F, 2, IV	-164 140	G, 2, IV	-113 602
A, 2, V	-44 116	B, 2, V	-67 792	C, 2, V	-80 907	D, 2, V	-52 632	E, 2, V	-103 649	F, 2, V	-248 254	G, 2, V	-197 716
A, 2, VI	-40 960	B, 2, VI	-64 635	C, 2, VI	-77 750	D, 2, VI	-49 475	E, 2, VI	-100 492	F, 2, VI	-245 097	G, 2, VI	-194 559
A, 3, I	126 675	B, 3, I	103 024	C, 3, I	99 751	D, 3, I	124 746	E, 3, I	83 326	F, 3, I	-34 267	G, 3, I	5 230
A, 3, II	144 486	B, 3, II	120 834	C, 3, II	117 562	D, 3, II	142 556	E, 3, II	101 136	F, 3, II	-16 456	G, 3, II	23 041
A, 3, III	94 256	B, 3, III	70 604	C, 3, III	67 332	D, 3, III	92 327	E, 3, III	50 906	F, 3, III	-66 686	G, 3, III	-27 189
A, 3, IV	-47 691	B, 3, IV	-71 343	C, 3, IV	-74 615	D, 3, IV	-49 620	E, 3, IV	-91 041	F, 3, IV	-208 633	G, 3, IV	-169 136
A, 3, V	-131 806	B, 3, V	-155 457	C, 3, V	-158 730	D, 3, V	-133 735	E, 3, V	-175 155	F, 3, V	-292 748	G, 3, V	-253 251
A, 3, VI	-128 649	B, 3, VI	-152 300	C, 3, VI	-155 573	D, 3, VI	-130 578	E, 3, VI	-171 998	F, 3, VI	-289 591	G, 3, VI	-250 094
A, 4, I	108 423	B, 4, I	85 073	C, 4, I	84 157	D, 4, I	109 524	E, 4, I	69 519	F, 4, I	-43 178	G, 4, I	-5 909
A, 4, II	126 233	B, 4, II	102 883	C, 4, II	101 967	D, 4, II	127 334	E, 4, II	87 330	F, 4, II	-25 368	G, 4, II	11 901
A, 4, III	76 003	B, 4, III	52 654	C, 4, III	51 737	D, 4, III	77 104	E, 4, III	37 100	F, 4, III	-75 597	G, 4, III	-38 328
A, 4, IV	-65 944	B, 4, IV	-89 294	C, 4, IV	-90 210	D, 4, IV	-64 843	E, 4, IV	-104 847	F, 4, IV	-217 545	G, 4, IV	-180 275
A, 4, V	-150 058	B, 4, V	-173 408	C, 4, V	-174 324	D, 4, V	-148 957	E, 4, V	-188 962	F, 4, V	-301 659	G, 4, V	-264 390
A, 4, VI	-146 901	B, 4, VI	-170 251	C, 4, VI	-171 167	D, 4, VI	-145 800	E, 4, VI	-185 805	F, 4, VI	-298 502	G, 4, VI	-261 233
A, 5, I	134 690	B, 5, I	111 585	C, 5, I	108 053	D, 5, I	135 599	E, 5, I	92 034	F, 5, I	-29 513	G, 5, I	11 139
A, 5, II	152 500	B, 5, II	129 396	C, 5, II	125 864	D, 5, II	153 409	E, 5, II	109 845	F, 5, II	-11 703	G, 5, II	28 949
A, 5, III	102 270	B, 5, III	79 166	C, 5, III	75 634	D, 5, III	103 180	E, 5, III	59 615	F, 5, III	-61 933	G, 5, III	-21 280
A, 5, IV	-39 677	B, 5, IV	-62 781	C, 5, IV	-66 313	D, 5, IV	-38 768	E, 5, IV	-82 332	F, 5, IV	-203 880	G, 5, IV	-163 228
A, 5, V	-123 791	B, 5, V	-146 896	C, 5, V	-150 427	D, 5, V	-122 882	E, 5, V	-163 290	F, 5, V	-287 994	G, 5, V	-247 342
A, 5, VI	-120 634	B, 5, VI	-143 739	C, 5, VI	-147 271	D, 5, VI	-119 725	E, 5, VI	-163 290	F, 5, VI	-284 837	G, 5, VI	-244 185
A, 6, I	123 114	B, 6, I	98 971	C, 6, I	97 328	D, 6, I	123 350	E, 6, I	81 709	F, 6, I	-35 642	G, 6, I	3 478
A, 6, II	140 925	B, 6, II	116 781	C, 6, II	115 139	D, 6, II	141 160	E, 6, II	99 519	F, 6, II	-17 831	G, 6, II	21 289
A, 6, III	90 695	B, 6, III	66 552	C, 6, III	64 909	D, 6, III	90 931	E, 6, III	49 289	F, 6, III	-68 061	G, 6, III	-28 941
A, 6, IV	-51 252	B, 6, IV	-75 396	C, 6, IV	-77 038	D, 6, IV	-51 017	E, 6, IV	-92 658	F, 6, IV	-210 008	G, 6, IV	-170 888
A, 6, V	-135 366	B, 6, V	-159 510	C, 6, V	-161 152	D, 6, V	-135 131	E, 6, V	-176 772	F, 6, V	-294 123	G, 6, V	-255 002
A, 6, VI	-132 210	B, 6, VI	-156 353	C, 6, VI	-157 995	D, 6, VI	-131 974	E, 6, VI	-173 615	F, 6, VI	-290 966	G, 6, VI	-251 846

---

be a better solution to pre-select collations and reject those substantively unsuitable. In addition, it would be useful to combine the forecasting methods based on formal and informal methods in order to achieve more credible scenarios. An undoubted advantage of the proposed solutions is their flexibility and comprehensibility. Depending on data access, it is possible to apply different forecasting methods, which may enhance analysis credibility. Lower data availability does not preclude applying the presented form of scenario analysis; it only requires applying appropriate forecasting methods. It should be emphasized that the value of the proposed improvements will depend on the knowledge and experience of the real estate market expert involved in the scenario designing process and of the forecaster. Their knowledge of the real estate market (correlations of variables, trends, phenomena) will be significant for the analysis quality. The use of the Excel spreadsheet considerably facilitates the creation of overall scenarios and enables automatic calculation of NPV values. A noteworthy issue which was not addressed herein is the application of appropriate forecasting methods in explanatory variable value forecasting.

### **References:**

1. „Analiza opłacalności inwestycji w portfel nieruchomości” (2008); [www.baltic-park.pl/pdf/analiza\\_oplaczalnosci\\_inwestowanie\\_portfel\\_nieruchomosci.pdf](http://www.baltic-park.pl/pdf/analiza_oplaczalnosci_inwestowanie_portfel_nieruchomosci.pdf)
2. „Budżetowanie kapitałów” (2000). Red. W. Pluta, PWE, Warszawa, s. 153-154
3. Gawron H. (2006): „Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości”. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, s. 125-158
4. Marcinek K. (2009): „Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne”. Wyd. AE w Katowicach, Katowice, s. 114-129, 137-165
5. Marcinek K. (2000): „Ryzyko projektów inwestycyjnych”. Wyd. AE w Katowicach, Katowice, s. 116
6. Minasowicz A. (2009): „Efektywność i zarządzanie finansami w budownictwie”. Poltext, Warszawa, s. 25-26, 31-110
7. Nogalski B., Piwecki M. (1999): „Projektowanie przedsięwzięć kapitałowych. Inwestycje rzeczowe.” Zeszyt 143, OWOPO sp. z o.o., Bydgoszcz, s. 103-104
8. Ostrowska E. (2002): „Ryzyko projektów inwestycyjnych”. PWE, Warszawa, s. 137
9. Rogowski W. (2008): „Rachunek efektywności inwestycji”. Oficyna a Wolters Kluwer Business, Kraków, s. 63-64, 266-270
10. Ross S.A., Westerfield R.W., Jordan B.D. (1999): *Finanse przedsiębiorstw*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, s. 356-358
11. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości – Journal of the Polish Real Estate Scientific Society, Vol. 13, No 1, 2005, Olsztyn.*

**Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.**

## ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

*У статті висвітлено вітчизняні недоліки застосування механізмів у галузі фінансових інструментів, уміщено коротку характеристику законодавчих проблем та охарактеризовано польський досвід в даній галузі. Сформульовано основні вимоги до правил підписки на акції компанії, визначено ознаки сегментації (на основі рівня капіталізації) польських компаній, які котируються на регульованому ринку.*

**Ключові слова:** фінансові інструменти, законодавство, сегмент, класифікація, капіталізація компанії, фондовий ринок, біржа, торги, транзакція.

Розвиток фондового ринку в сучасних умовах характеризується високою динамічністю та пошуком шляхів інтенсифікації. Суб'єкти господарської діяльності беруть у цьому процесі активну роль. Для них фінансові інструменти виступають одним із важелів підвищення ефективності і результативності діяльності. Про значне посилення уваги до фінансових інструментів свідчить і той факт, що в останні роки значного поширення набули науково-дослідні роботи. Почали широко обговорюватися питання впровадження новітніх фінансових інструментів через створення необхідних правових, економічних та організаційних передумов для їх розвитку і забезпечення повноцінного функціонування ринків капіталу в Україні.

Синопис наукових джерел свідчить про активізацію наукових досліджень фінансових інструментів вітчизняними науковцями. Зокрема, Беляєв В. В., Куришук В. В., Примостка Л. О., Суторміна В. М., Федосов В. М. Ходаківська В. П. та інші розглядають їх з точки зору фінансів, фінансового ринку, фінансових послуг тощо.

Одночасно в Україні ряд питань щодо фінансових інструментів залишилися неврегульованими, а проблеми невирішеними. Наприклад, вкрай необхідним є вдосконалення законодавства про фінансові інструменти та прийняття законів „Про похідні фінансові інструменти (деривативи)”, а також розвиток норм Закону „Про акціонерні товариства” з цього напрямку.

Для забезпечення інвестиційної привабливості фінансових інструментів необхідно зробити ряд важливих кроків. Одним з них є прийняття закону про рейтингування, який чітко окреслить коло об'єктів рейтингування, визначить перелік випадків обов'язкового рейтингування цінних паперів, встановить кваліфікаційні вимоги до осіб, які надають відповідні послуги [5].

При вирішенні окреслених проблем важливо правильно сформулювати й науково обґрунтувати напрями та можливості удосконалення. Зокрема йдеться, у першу чергу, про визначення законодавчих засад створення умов для інвестування коштів українських інвесторів у цінні папери іноземних емітентів, законодавче та нормативно-правове врегулювання випуску облігацій та акцій з метою переведення в них зобов'язань емітентів, випущених у грошовій формі тощо.

Вказані напрями достатньо широко досліджені іноземними науковцями та використовуються у практиці

зарубіжних країн [2]. Для України важливо обрати найбільш прийнятний для неї варіант. Позитивним у нашому випадку є польський досвід.

Згідно з польським законодавством, торги на фондовому ринку здійснюються лише по тих фінансових інструментах, на які отримано дозвіл. Рішення про допущення фінансових інструментів до торгів на фондових біржах приймає спеціальна комісія, відповідно до Правил Біржі [6].

Перш ніж прийняти рішення, комісія робить детальний аналіз і оцінку фінансового становища емітента, його прогнози, перспективи, можливості інвестиційних планів, умови, при яких акції були випущені. Це робиться задля збереження інтересів і безпеки усіх учасників біржових торгів. У випадку, коли виявляються недоліки в поданих документах і заявах, або виникають якісь сумніви, компанії можуть відмовити в допуску фінансових інструментів у торгах.

Правила підписки на акції компанії, акції якої вже були перераховані і допущені до торгів, передбачають наявність переважачого права, але їх ще раз перевіряють на відповідність біржовим правилам і предмет реєстрації у Національному депозитарії. Якщо говорити про похідні фінансові інструменти, то за наявності дозволу Ради фондової біржі на участь у торгах, вони мають відповідати стандартам і основним вимогам дизайну. Не вимагається резолюції Ради по допущенні до торгів фінансових інструментах, випущених Казначейством і Польським національним банком. Виставлені на продаж членами біржі інструменти в рамках публічної пропозиції мають характеризуватися такою інформацією: тип, кількість і номінальна вартість, умови приймання та виконання замовлення, ціна продажу або спосіб її визначення.

Акції всіх польських компаній, які котируються на регульованому ринку поділяються на чотири сегменти. Кваліфікаційним критерієм при цьому є значення капіталізації компанії.

Отже, розрізняють наступні сегменти:

- мінус 5: містить акції компаній, капіталізація яких не перевищує 5 мільйонів євро;
- плюс 5: містить акції компаній, капіталізація котрих складає від 5-ти до 50-ти мільйонів євро;
- плюс 50: містить акції компаній, чия капіталізація складає від 50-ти до 250-ти мільйонів євро;
- плюс 250: містить акції компаній, ринкова



капіталізація яких становить понад 250 мільйонів євро.

Похідні цінні папери у Польщі розподіляють на 3 групи. Зокрема на фондовій біржі в Варшаві можуть бути

продані: цінні папери, права на цінні папери та похідні інструменти (табл. 1).

Оборот на фондовому ринку Польщі здійснюється на основі заявок, поданих інвесторами. Брокерський запит

Таблиця 1. Групи інструментів, які продаються на Варшавській фондовій біржі [6]

Групи інструментів	Найменування
Цінні папери	– акції; – інвестиційні сертифікати; – казначейські зобов'язання; – облігації емітентів, крім Казначейства чи Польського національного банку
Права на цінні папери	– права на нові акції; – переважні права
Похідні інструменти	– ф'ючерси (на фондові індекси, на курси валют, на ціни на акції); – варанти; – опціони тощо

виступає як пропозиція купити або продати цінні папери чи фінансові інструменти на фондовому ринку, зроблена членом біржі у відповідній формі. Кожен запит (замовлення) містить інформацію, необхідну для укладання угоди, а саме:

- найменування або код;
- тип (купівля чи продаж);
- ліміт ціни або виконання замовлення без зазначення граничної ціни;
- кількість цінних паперів, що беруть участь у транзакції;
- термін дії;
- найменування та код замовлення;
- дата видачі та інша інформації, необхідна для ідентифікації клієнта

Уся інформація, котра міститься в запитах (замовленнях), доступна лише для співробітників та інших уповноважених здійснювати обмін осіб. Різноманітність запитів на здійснення брокерських дій на біржі дозволяє інвесторам реалізовувати власні інвестиційні стратегії. Наприклад інвестор може зробити акцент у запиті на швидкість виконання замовлення, ціну чи виконання за його дорученням інших дій з урахуванням ситуації на ринку.

Заява замовлень брокеру може містити:

- ліміт ціни, за якою можна здійснювати замовлення (максимальна ціна покупки і мінімальна безпечна ціна продажу);
- заявку без окресленого ліміту, але зі встановленням оперативності виконання замовлення;
- заявку на ринкову ціну (для відкриття – по ринковій ціні, або по будь-якій ціні) і інші додаткові вимоги;
- контракт з мінімальним обсягом виконання;
- заявку з лімітом активації;
- контракт із вказівкою останньої дати виконання;
- замовлення без конкретної дати закінчення виконання тощо.

Торги здійснюються на біржі в певному місці і в певний час. На Варшавській фондовій біржі сесії проводяться з понеділка по п'ятницю з 8.00 до 16.35 год. у холі (так званий „parkietem” (польською мовою)) штаб-квартири. Залежно від вартості (ціни, курсу) цінного паперу робляться висновки щодо того чи купувати їх чи ні, відповідно до заявок, поданих інвесторами. Для визначення остаточної ціни, за якої приймається рішення щодо купівлі, у Польщі використовують дві різних системи:

– єдиного (фіксованого) курсу, за якої котирування на аукціоні здійснюється на основі фіксованого курсу з урахуванням раніше поданих замовлень. У цій системі всі транзакції для даного конкретного цінного паперу здійснюються за одним і тим же курсом;

– плаваючого курсу, коли курс цінного паперу змінюється від транзакції до транзакції. За цієї системи транзакція здійснюється на основі прийнятих постійних замовлень, але по різних цінах.

Польський досвід організації торгів на фондовій біржі має ряд позитивних аспектів, котрі можуть бути використані у вітчизняній практиці застосування фінансових інструментів. Мова йде не лише про класифікацію, сегментацію, систему оцінки та вимоги до документального забезпечення. Наприклад, Брокерський дім BOŚ SA, як член біржі і активний учасник торгів отримує інформацію через Distribution System – супутникову мережу. На підставі цієї інформації інвестори приймають інвестиційні рішення.

### Список літератури

1. Волгіна, Н. О. Фінансовий ринок. Конспект лекцій [Текст] / В. О. Волгіна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х.: ХНАМГ, 2009. – 118 с.
2. Еш, С. М. Фінансовий ринок [Текст] : навч. посіб. / С. М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
3. Курищук, В. Кредитно-фінансові інструменти стимулювання експорту в Україні [Текст] / В. Курищук // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 84-89.
4. Ходаківська, В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика [Текст] : навчальний посібник / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. – Київ : ЦУП, 2002. – 616 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=news&id=1651>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dolceta.eu/polska/Mod7/spip.php?article27>.

### РЕЗЮМЕ

**Здреньк Василій**

#### Фінансові інструменти: опыт Польши и возможности его использования в Украине

Стаття раскрывает отечественные недостатки применения механизмов в сфере финансовых инструментов, содержит краткую характеристику законодательных проблем и широко характеризует польский опыт в данной отрасли. Охарактеризовано основные требования правил подписки на акции компании, определено признаки сегментации (на основании уровня капитализации) польских компаний, котирующихся на регулируемом рынке.

---

## RESUME

*Zdrenyk Vasyl*

**Financial Instruments: Polish experience and opportunities of its usage in Ukraine**

The article dwells on the drawbacks of implementing mechanisms in the field of financial instruments. It contains a brief outline of the legislative problems and widely characterizes Polish experience in the suggested sphere. The main requirements to the rules of the subscribing to the securities are characterized. The peculiarities of segmentation (on the level of capitalization) of Polish companies that are registered on the regularized market are determined.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В РЕГІОНІ

*Визначено сутність інвестиційної привабливості регіону та фактори, які впливають на її формування. Здійснено розрахунок рівня інвестиційної привабливості Запорізької області.*

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість регіону, регіональна інвестиційна політика, інвестиційні ризики.

Прискорення темпів соціально-економічного розвитку нашої країни великою мірою визначається сутністю її інвестиційної політики, спрямованої на інноваційні зрушення в галузях, які потребують першочергових структурних змін, модернізації й технічного оновлення виробництва, впровадження енерго-, ресурсощадних та екологічно безпечних технологій.

На сучасному етапі у вітчизняних і зарубіжних вчених є чимало праць, присвячених проблематиці визначення рівня інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів, регіонів, держави [2; 4-6; 11]. При цьому в методиках намагаються врахувати якомога більше факторів, здатних позитивно впливати на наміри інвесторів, хоча ці фактори є далеко не рівноцінними. Особливо це помітно на регіональному рівні, оскільки такі фактори, як природний, трудовий, економічний, інфраструктурний, науково-технічний потенціали, наявність податкових преференцій безпосередньо визначають обсяг залучення інвестицій до економіки регіонів; інші, зокрема доходи і видатки місцевих бюджетів, обсяги промислового та сільськогосподарського виробництва, фінансові результати від діяльності суб'єктів господарювання тощо, характеризують рівень економічного розвитку регіону, але безпосередньо не впливають на активізацію інвестиційних процесів. Дослідженню цієї проблеми присвятили свої праці такі вчені як А. Асаул, Ю. Бажал, П. Бубенко, В. Геєць, В. Гусев, Т. Затонацька, М. Корецький, В. Онікієнко та інші [1; 3; 7-10].

Саме тому метою наших наукових пошуків є формування нових методичних підходів до визначення рівня інвестиційної привабливості регіону, які були б адаптованими до обсягу офіційної статистичної інформації і давали можливість налагодити системний моніторинг і визначити регіональні рейтингові рівні інвестиційної привабливості. Проведене нами дослідження спрямоване на розкриття економічної сутності категорії «інвестиційна привабливість регіону»; аналіз наявних методик визначення рівня інвестиційної привабливості регіонів; ранжування та визначення найважливіших факторів, які безпосередньо формують привабливість території для інвесторів; розробку рекомендацій щодо практичного розрахунку та інтерпретації інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості регіону; застосування нових методичних підходів для визначення та оцінки рівня інвестиційної привабливості регіону.

Інвестиційна привабливість території визначається факторами інвестиційної привабливості регіону і регіональною інвестиційною політикою. Під факторами інвестиційної привабливості регіону вчені розуміють

«процеси, явища, дії, переважно об'єктивного характеру, що впливають на інвестиційну привабливість регіону і визначають його територіальні особливості» [9, с. 86]. Це, наприклад, вигідність економіко-географічного положення регіону, його природно-ресурсний, трудовий, науково-технічний потенціали, рівень розвитку інфраструктури, характеристики споживчого ринку тощо.

Відповідно, регіональна інвестиційна політика розуміється як «процес, явище, дія, переважно суб'єктивного характеру, що визначають територіальні особливості регіону» [5, с. 6]. На практиці вона втілює дії державних і місцевих органів влади та управління щодо розвитку інвестиційного процесу в регіоні, пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази, наданням преференцій для найбільш ефективних та значущих для регіону інвестиційних проектів, розвитком інфраструктури з обслуговування суб'єктів інвестиційної діяльності, гарантуванням безпеки діяльності підприємницьких структур.

Ретельний аналіз наявних наукових розробок з визначення рівня інвестиційної привабливості регіону, а також міркування щодо недоцільності врахування в подібних методиках факторів, які опосередковано впливають на формування інвестиційної привабливості територій, дають можливість виокремити фактори, які в комплексі цікавлять інвесторів і безпосередньо визначають обсяги інвестиційних надходжень. Перелік цих регіональних складових має такий зміст:

1. Економіко-географічне розташування: його можна оцінити за такими критеріями, як близькість регіону до кордонів держави, ступінь розвитку виробничої інфраструктури, зокрема наявність транспортних коридорів, прикордонних терміналів, нафто-, газопроводів, ЛЕП загальнодержавного значення, близькість до розвинутих промислових центрів України тощо. Зручне економіко-географічне розташування регіону є фактором "додаткової вигоди" для інвестора, оскільки надає йому істотні переваги у сфері ринкових комунікацій та можливості превентивних дій в інвестиційній сфері.

2. Природно-ресурсний потенціал: економічна оцінка мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів. Відповідність інтересам інвестора наявних у регіоні необхідної кількості та якості різноманітних природних ресурсів, а також можливості забезпечення ними виробничих потреб з мінімальними витратами в багатьох випадках є вирішальним фактором формування інвестиційних потоків. Неабияке значення для інвестора має також оптимальність поєднання різних видів природних ресурсів на території, способи та умови їх видобування.

3. Трудовий потенціал можна оцінити за такими критеріями: наявність трудових ресурсів, густота населення, кількість економічно активного населення, пропозиція робочої сили на ринку праці; освітньо-кваліфікаційний рівень трудових ресурсів, підготовка кваліфікованих робітників професійно-технічними навчальними закладами, підготовка кадрів ВНЗ I–IV рівнів акредитації, підвищення кваліфікації кадрів, чисельність працівників, які навчалися нових професій; вартість робочої сили, середньомісячна номінальна заробітна плата працівників.

4. Економічний потенціал найбільш доцільно визначити через обсяги ВВП та валової доданої вартості у розрахунку на душу населення. Прагнення інвестора реалізувати свої наміри в конкретному регіоні супроводжується оцінкою рівня його економічного розвитку, особливо тих галузей, куди спрямовується капітал, використання експортного потенціалу, наявності підприємств з іноземним капіталом, можливостей регіональної кооперації та кластерного формування взаємозв'язаних виробництв.

5. Місткість споживчого ринку можна оцінити за показниками сукупних витрат домогосподарств у середньому за місяць у розрахунку на 1 домогосподарство, роздрібною товарообігу та обсягу реалізованих послуг, оплачених населенням у розрахунку на душу населення. Регіони, в які спрямовується інвестиційні ресурси, оцінюються не тільки з точки зору ресурсної забезпеченості виробництва, а й як потенціальні ринки збуту продукції, робіт, послуг. Тому тенденції зростання сукупної купівельної спроможності населення, а отже, - підвищення місткості споживчого регіонального ринку, позитивно впливають на регіональний інвестиційний вибір.

6. Інфраструктурний потенціал: пропонується оцінювати за показниками щільності автомобільних шляхів і залізниць, місткості АТС, вартості основних засобів виробництва і розподілу електроенергії, газу і води на душу населення. Наявність розвинутої інфраструктури забезпечує інвестору можливість одержати необхідну кількість електроенергії, води, газу для потреб виробництва, розв'язати проблеми транспортування сировини і готової продукції, перевезення працівників тощо. Відсутність основних комунікацій часто стає нездоланною перешкодою для надходження інвестицій на певну територію.

7. Науково-технічний потенціал: оцінюється за кількістю спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи у розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення, обсягом наукових і науково-технічних робіт на душу населення, обсягом затрат на НДДКР. Оцінка наявного науково-технічного потенціалу є запорукою розв'язання найважливіших на сьогодні завдань, які стоять перед Україною (це особливо актуально в контексті переходу держави на інноваційну модель економічного розвитку), а саме: технологічні й структурні зміни у виробництві, збереження та ефективного використання власного науково-технічного потенціалу, подолання залежності країни від імпорту, створення умов для високопродуктивної праці, збереження навколишнього природного середовища.

8. Інвестиційні переваги: наявність вільних економічних зон, територій пільгового інвестування в регіоні. Неоднорідність і нерівномірність економічного рівня розвитку регіонів, потреба у прискореному формуванні власне самодостатньої моделі національної економіки України зумовлюють необхідність ефективного використання механізму інвестиційних переваг. Ними можуть бути території пріоритетного

інвестиційного розвитку в умовах законодавчої стабільності. Однак слід зазначити, що тільки факт наявності пільг не робить українські спеціальні економічні зони більш привабливими порівняно із зарубіжними. Втім, для окремих територій України надання статусу територій з пільговими умовами оподаткування може стати вагомим фактором подолання їх депресивності.

9. Інвестиційні ризики: при їх оцінці варто взяти до уваги такі ризики: політичний ризик – наявність або відсутність політичної та кадрової стабільності, авторитетність місцевої влади; економічний ризик – активність регіону в реалізації економічних реформ і регуляторної політики, адекватність інвестиційних намірів стратегії економічного розвитку регіону; соціальний ризик – демографічне навантаження постійного населення, міжрегіональна та міждержавна міграція, грошові доходи населення, рівень розвитку соціальної інфраструктури в регіоні, кількість безробітного населення, криміногенна ситуація; екологічний ризик – ступінь забрудненості природного середовища, наявність зон екологічного лиха. Інвестиційні ризики є далеко не другорядним фактором, що визначає інвестиційну привабливість території. Саме сприятлива політична, економічна, соціальна та екологічна ситуація є гарантією стабільного суспільного "самопочуття" в регіоні, уникнення інвестором різноманітних втрат через обставини, які не залежать від нього і не можуть бути керованими з його боку.

Оцінку факторів, які визначаються кількісними показниками, пропонується здійснювати шляхом розрахунку інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості. Для оцінки факторів, які не можна охарактеризувати показниками офіційної статистики (вигідність економіко-географічного розташування, умови пільгового оподаткування, законодавча стабільність, інвестиційні ризики), проводиться процедура експертної оцінки з наступним рейтингуванням. Системний моніторинг інвестиційної привабливості всіх регіонів України слід здійснювати, виходячи виключно з обсягу інформації, пропонованою офіційною статистикою, абстрагуючись від суб'єктивних поглядів на її зміст. З метою ж деталізації та більш поглибленого визначення рівня інвестиційної привабливості кожного окремо взятого регіону України доцільним є проведення експертних опитувань.

З метою підвищення прикладної цінності проведеного дослідження всі перелічені фактори умовно можна поділити на дві групи: фактори об'єктивного (некеровані) і фактори суб'єктивного (на які можна впливати) характеру. Такий поділ є досить умовним, оскільки об'єктивні в короткостроковій перспективі фактори є суб'єктивними в довгостроковій. До першої групи зараховуємо: економіко-географічне розташування, природно-ресурсний і трудовий потенціали. До другої групи: фактори місткості регіонального споживчого ринку, економічного, інфраструктурного та науково-технічного розвитку, наявності інвестиційних переваг та ризиків.

З метою практичної апробації запропонованих методичних підходів здійснено розрахунок рівня інвестиційної привабливості Запорізької області. Значення індексів відносної сприятливості окремих факторів інвестиційної привабливості територій були одержані шляхом зіставлення їх значення в окремому регіоні із середньоукраїнськими показниками. Запорізька область належить до регіонів, які відзначаються середнім рівнем сприятливості об'єктивних і суб'єктивних факторів інвестиційної привабливості територій, хоча

одержані індекси і поступаються перед середньоукраїнським значенням. Близькі до середнього останнього обласні індекси були одержані виключно за рахунок таких факторів, як відносна вигідність економіко-географічного розташування, природноресурсний потенціал, дешевизна робочої сили та наявність умов пільгового оподаткування. Усі інші фактори інвестиційної привабливості регіону мають рівень сприятливості нижчий або значно нижчий, ніж у середньому по Україні.

Рівень відносної сприятливості в регіоні факторів інвестиційної привабливості території суб'єктивного характеру дає підстави акцентувати увагу на нижчій, ніж у середньому по державі, результативності регіональної інвестиційної політики, а отже - на наявності резервів підвищення інвестиційної привабливості регіону вже у відносно близькій перспективі.

Реалізація зазначених об'єктивних передумов для активізації залучення в регіон необхідних обсягів інвестицій потребує розробки і впровадження на регіональному рівні комплексної програми інвестиційного розвитку.

Пріоритетними напрямками інвестиційної політики мають стати підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня трудових ресурсів регіону, розбудова регіональної мережі комунікацій та транзитних транспортних систем, розширення місткості регіонального споживчого ринку, зниження рівня інвестиційних ризиків економічного і соціального характеру.

У рамках проведених досліджень ми оцінили інвестиційну привабливість регіонів України на новій методологічній базі. У подальшому буде продовжено роботу з удосконалення математичного інструментарію розрахунку інтегральних коефіцієнтів інвестиційної привабливості з акцентом на факторах об'єктивного характеру з урахуванням вагомості окремих факторів та їх груп в умовах конкретного етапу розвитку вітчизняної економіки. Доцільною є також розробка формалізованої моделі оцінки факторів, які не мають висвітлення в показниках офіційної статистики, що дасть змогу, з одного боку, більш поглиблено, а з іншого - об'єктивно проаналізувати регіональні відмінності їх значень. Це окреслює перспективи подальших наукових досліджень автора у сфері теорії та практики інвестиційної політики держави.

## Список літератури

1. Асаул, А. Систематизація факторів, характеризуючих інвестиційну привабливість регіонів [Текст] / А. Асаул // Регіональна економіка. - 2004. - № 2. - С. 53-62.
2. Бажал, Ю. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: Наук. доп. [Текст] / Ю. М. Бажал, І. В. Одотюк, М. С. Данько та ін.; За ред. В. П. Александрової. - К.: Ін-т економіч. прогнозування, 2002. - 80 с.
3. Бубенко, П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні [Текст] / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. - 2009. - № 6. - С. 30-39.
4. Ватаманюк, З. Розвиток інституційного інвестування в Україні [Текст] / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України. - 2007. - № 3. - С. 124-132.
5. Гець, В. Інноваційна перспектива України [Текст] / В. М. Гець, В. П. Семиноженко - Харків: Константа, 2006. - 272 с.
6. Герасимова, С. Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств [Текст] / С. В. Герасимова // Фінанси України. - 2007. - № 4. - С. 103-112.
7. Дацій, О. Інноваційні моделі забезпечення економічної безпеки держави [Текст] / О. І. Дацій // Інвестиції: практика та досвід - 2008. - № 19. - С. 5-8.
8. Затонацька, Т. Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері [Текст] / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. - 2007. - № 4. - С. 36-44.

9. Онікієнко, В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України: монографія [Текст] / В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон - К. Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2006. - 480 с.
10. Сидорова, А. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України [Текст] / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. - 2009. - № 3. - С. 19-26.
11. Шурик, М. Фінансове забезпечення інноваційного процесу макрорегіону [Текст] / М. В. Шурик // Фінанси України. - 2008. - № 3. - С. 34-42.

## РЕЗЮМЕ

*Изыумская Виктория*

### Оценка инновационно инвестиционного климата в регионе

Определенно сущность инвестиционной привлекательности региона и региональной инвестиционной политики. Рассмотрены факторы, которые влияют на формирование инвестиционной привлекательности территорий, интересуют инвесторов и определяют объемы инвестиционных вложений. Осуществлен расчет уровня инвестиционной привлекательности Запорожской области и предложены приоритетные направления ее региональной инвестиционной политики.

## RESUME

*Izyumskaya Viktoriya*

### Estimation of innovative investment climate in region

Certainly essence of investment attractiveness of region and regional investment policy. Factors, which influence on forming of investment attractiveness of territories, interest investors and determine the volumes of investment investments, are considered. The calculation of level of investment attractiveness of the Zaporozhia area is carried out and priority is offered directions of its regional investment policy.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ МАЙБУТНЬОЇ ВАРТОСТІ ГРОШЕЙ

*Досліджено методичний інструментарій оцінки майбутньої вартості грошей; обґрунтовано фактори, що визначають її розмір. Узагальнено особливості розрахунку майбутньої вартості грошей залежно від наявних вихідних даних.*

**Ключові слова:** майбутня вартість, фактори формування, відсоткова ставка, схема нарахування, період розрахунку.

Активізація темпів інвестиційної діяльності передбачає необхідність вдосконалення окремих функцій менеджменту, у тому числі і аналізу. В економічній літературі представлено багато наукових праць, у яких висвітлюються різні аспекти інвестиційного аналізу. Зокрема, слід виділити праці таких вчених, як В. М. Аньшин [1], В. В. Ковальов [4, 5], С. О. Москвін [8], В. П. Савчук [9] та ін.

Інвестиційний аналіз здійснюється на початкових і кінцевих етапах розвитку проектів будь-якої спрямованості. При цьому важливим аспектом аналітичних розрахунків є визначення показників ефективності проекту, що базуються на порівнянні первісної та майбутньої вартості грошей.

У структурі майбутньої вартості, у разі ефективного інвестування, мають бути присутніми дві складові: первісна вартість та сума відсотку. Враховуючи те, що однакова первісна вартість може дати різний приріст вартості, необхідно дослідити усю сукупність факторів, що визначають розмір другої складової.

Метою проведеного дослідження стало узагальнення наявних методичних підходів до визначення майбутньої вартості грошей й обґрунтування факторів впливу.

Дослідження сутності інвестиційних операцій та проведений аналіз наявного методичного інструментарію оцінки показника «майбутня вартість грошей» дозволив нам виокремити визначальні фактори впливу. Розглянемо їх особливості та взаємозв'язок.

У інвестиційних розрахунках використовують дві основні схеми дискретного нарахування: схема простого відсотку та схема складного відсотку. Схема простого відсотку (*simple interest*) передбачає постійність бази нарахування. У кожному розрахунковому періоді відсотки нараховуються на первісну суму вкладу. Нарощення капіталу здійснюється пропорційно до терміну його вкладення та розміру ставки відсотку. У якості вихідних даних може бути прийнята первісна або скоригована (на відсотковий платіж) величина капіталу. При цьому використання того або іншого методу розрахунку нарощення вартості залежить від наявних вихідних даних та одиниць виміру розрахункового періоду.

Наприклад для визначення величини відсотку може бути використано правило «6% – 60 днів». За умови, що тривалість фінансової операції дійсно становить 60 днів, а відсоткова ставка 6%, для визначення суми відсотку вихідний капітал необхідно поділити на 100. Слід зазначити, що це правило може бути вжито і при інших значеннях відсоткової ставки та тривалості операції.

Залежно від прийнятої тривалості розрахункового періоду отримують два варіанти відсотків: точні

(прийнята кількість днів у році 365 -365, у кварталі 89-92, у місяці 28-31) та звичайні (прийнята кількість днів у році 360, кварталі – 90, місяці – 30). У тих випадках, коли у розрахунках використовують точні відсотки, то використовується й точна тривалість фінансової операції. При використанні звичайних відсотків може застосовуватися як точне, так і наближене число днів. Таким чином, розрахунок може виконуватися за одним із наступних методів: звичайні відсотки із наближеним числом днів, звичайні відсотки із точним числом днів та точні відсотки із точним числом днів [5, с. 35-36].

Розрахункові формули для визначення суми нарощення капіталу за схемою простого відсотку згруповані на рис. 1.

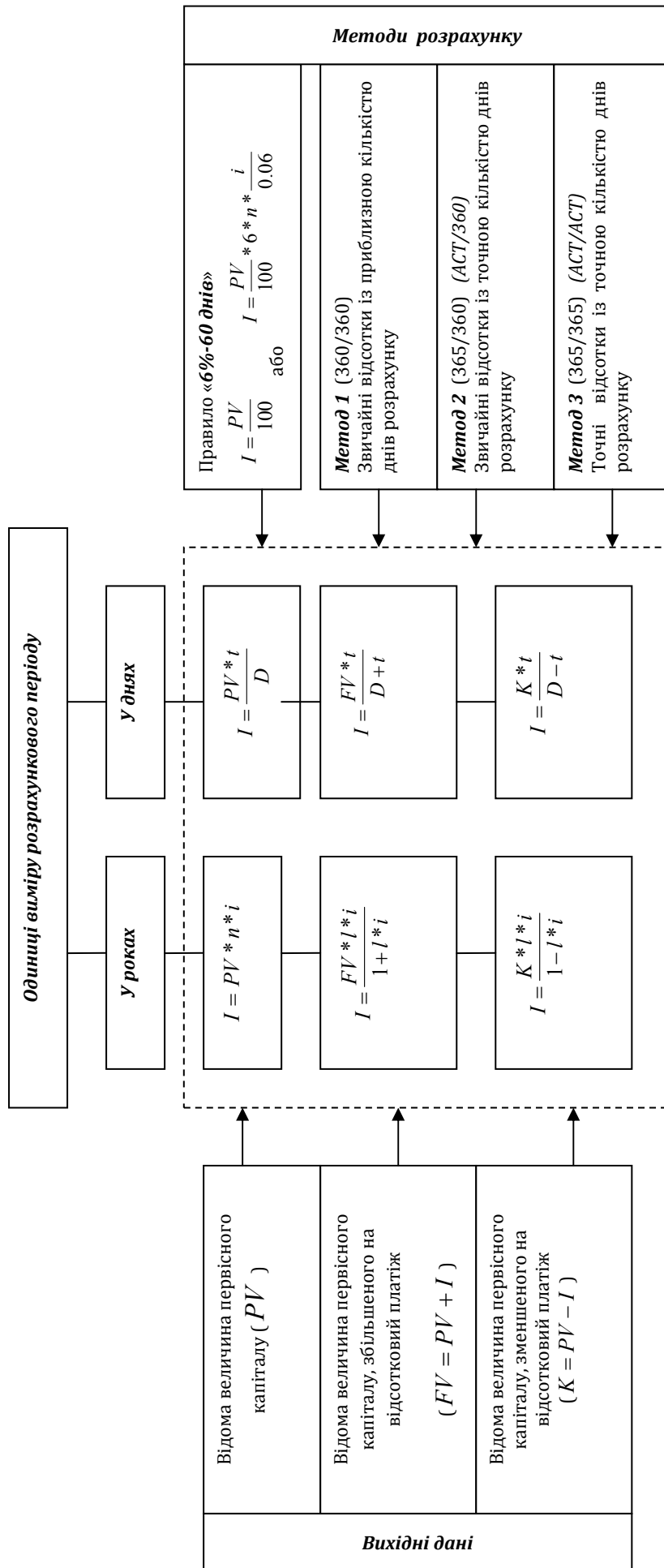
Схема складного відсотку (*compound interest*) базується на реінвестуванні відсотків, отриманих у попередніх періодах. За цією схемою здійснюється капіталізація відсотків, що призводить до постійного зростання бази нарахування. На відміну від схеми простих відсотків прирощення капіталу не є пропорційним ні терміну вкладення, ні ставці відсотку. За інших рівних умов використання схеми складного відсотку завжди дає більший приріст вартості. Саме тому вона є більш вживаною.

Суттєвий вплив на формування майбутньої вартості грошей чинить період інвестування. Так його збільшення, за інших рівних умов, уможливорює отримання більшого приросту капіталу. Однак, переваги тієї або іншої схеми нарахування відсотків залежать від періоду інвестування ( $n$ ): якщо  $n=1$  схеми дають однакові значення прирощення первісної вартості; якщо  $n < 1$ , то схема простого відсотку дає більший приріст вартості, і навпаки.

Визначення майбутньої вартості грошей повинно здійснювати із урахуванням характеру динаміки відсотком ставки. Так протягом розрахункового періоду вони можуть бути постійними або щороку змінюватися («плаваючі» відсоткові ставки). Як правило, за умов використання останніх фіксується не сама ставка, а маржа, яка для кожного року може бути або постійною, або змінною. Для спрощення розрахунків використовується середня ставка, яка дозволяє отримати результат, аналогічний нарощуванню вартості за щорічними «плаваючими» ставками.

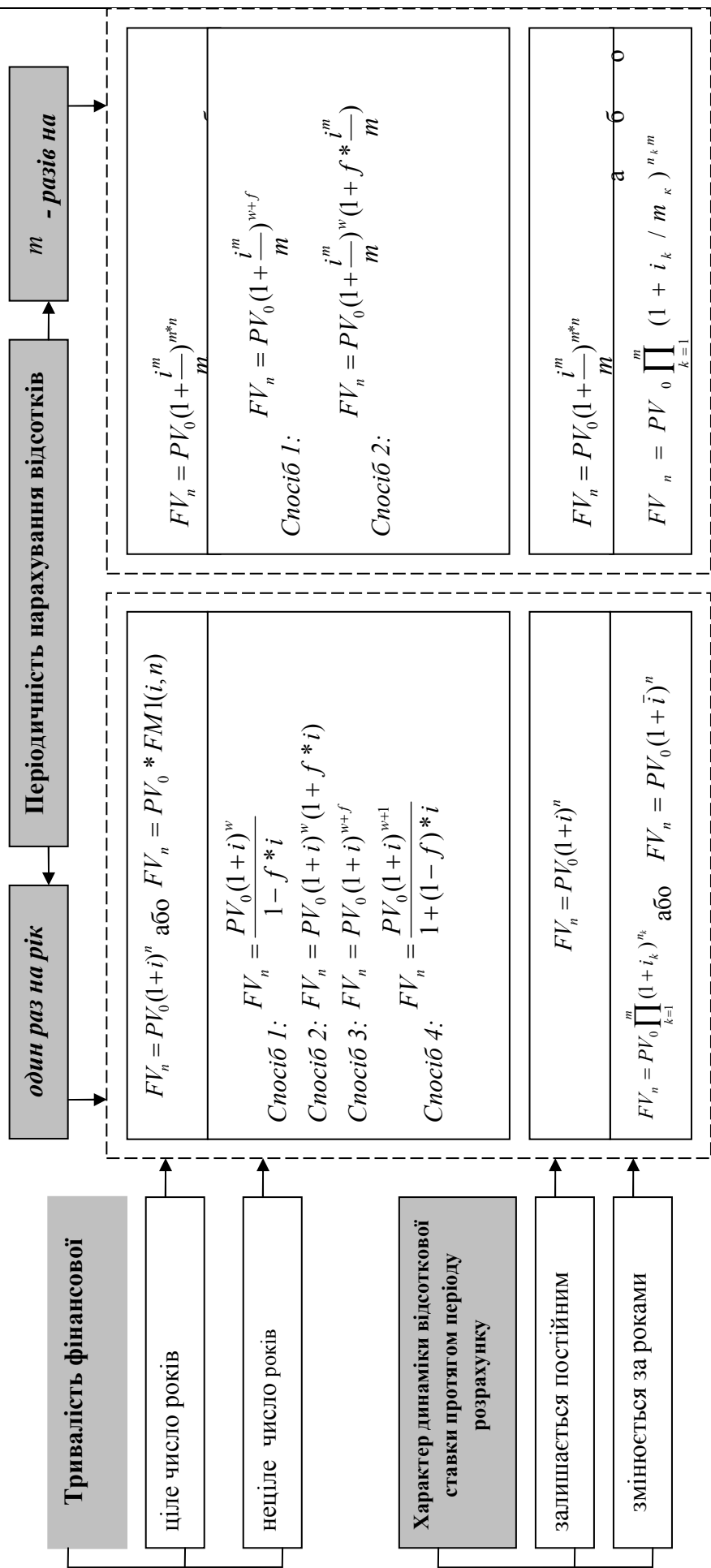
Значно впливає на розмір майбутньої вартості періодичність нарахування відсотків протягом року. За цією ознакою виділяють номінальну та періодичну відсоткову ставку.

Номінальна відсоткова ставка фіксується на рік. Термін «номінальна» використовується також для



**Умовні позначення:**  $PV$  - первісна вартість капіталу;  $FV$  - майбутня вартість капіталу;  $I$  - прирощення капіталу;  $n$  - тривалість розрахункового періоду у роках;  $i$  - річна відсоткова ставка;  $l$  - фактична тривалість фінансової операції у роках;  $t$  - тривалість розрахункового періоду у днях;  $T$  - кількість днів на рік;  $D$  - дивізор ( $D = T / i$ ).

Рис. 1. Варіанти розрахунку суми прирощення капіталу за схемою простого відсотку



**Умовні позначення:**  $FV_n$  - майбутня вартість капіталу;  $PV_0$  - сучасна вартість капіталу;  $n$  - тривалість розрахункового періоду;  $i$  - річна відсоткова ставка;  $m$  - кількість разів нарахування відсотків протягом року;  $i^m$  - річна відсоткова ставка за умови  $m$  - разового нарахування відсотків протягом року;  $W$  - ціла частина числа років;  $f$  - дробова частина числа років;  $i_k$  - відсоткова ставка встановлена на період  $n_k$ ;  $\bar{i}$  - середня відсоткова ставка.

Рис. 2. Особливості розрахунку майбутньої вартості грошей в залежності від наявних вихідних даних



позначення процентної ставки, яка «не очищена» від інфляції. Рівноправне вживання мають обидва трактування [1, с. 11].

Термін «періодична відсоткова ставка» характеризує нарахування відсотків декілька разів на рік (півроку, квартал, місяць, день). За інших рівних умов збільшення кількості разів нарахування відсотку протягом року призводить до зростання майбутньої вартості, однак темпи цього зростання поступово спадають.

Слід підкреслити, що усі виділені фактори знаходяться у певному взаємозв'язку. Саме тому обов'язковою умовою для коректного розрахунку майбутньої вартості грошей є встановлення відповідності між тривалістю розрахунків, динамікою зміни та періодичністю нарахування відсоткової ставки.

Розрахункові формули визначення майбутньої вартості грошей, що згруповані залежно від окремих виділених умов та характеристик, наведені на рис. 2.

Таким чином, майбутня вартість грошей – це важлива характеристика інвестиційних вкладень. Вона може бути представлена як сукупність двох складових: первісної вартості капіталу та суми відсотку, що характеризує прибутковість певної фінансової операції. Її розмір формується під впливом багатьох факторів. З точки зору практичних розрахунків найбільш вагомими з них є наступні: розмір та схема нарахування відсотку, термін інвестування, характер й динаміка зміни відсоткової ставки протягом кожного року вкладень тощо. Враховуючі макроекономічні зміни та ефективність менеджменту, цей перелік може бути доповненим і іншими факторами. Однак їх дія на процес формування майбутньої вартості грошей потребує окремого й більш ґрунтовного дослідження.

### **Список літератури**

1. Аньшин, В. М. *Инвестиционный анализ [Текст] : учеб.-практ. пособие / В. М. Аньшин. – М. : Дело, 2000. – 280 с.*
2. Гойко, А. Ф. *Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації [Текст] / А. Ф. Гойко. – Київ : ВІРА-Р, 1999. – 320 с.*
3. Гриценко, О. *Гроші та грошово-кредитна політика [Текст] : навч. посіб. / О. Гриценко. – К. : Основи, 1996. – 180 с.*
4. Ковалев, В. В. *Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 144 с.*
5. Ковалев, В. В. *Курс финансовых вычислений [Текст] / В. В. Ковалев, В. А. Уланов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 544 с.*
6. Крушвиц, Л. *Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов [Текст] / Л. Крушвиц / Пер. с нем. под общей редакцией В. В. Ковалева и З. А. Сабова – СПб. : Питер, 2000. – 400 с.*
7. Майорова, Т. В. *Інвестиційна діяльність [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Майорова. – Київ : Цент навчальної літератури, 2004. – 376 с.*
8. Москвін, С. О. *Проектний аналіз [Текст] / С. О. Москвін. – Київ : Лібра, 1999. – 368 с.*
9. Савчук, В. П. *Анализ и разработка инвестиционных проектов [Текст] / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.*
10. Федоренко, В. Г. *Інвестиційний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / В. Г. Федоренко – К. : МАУП, 2003. – 280 с.*

### **РЕЗЮМЕ**

*Караван Наталия*

**Анализ факторов влияния на будущую стоимость денег**

Исследованы методический инструментарий оценки будущей стоимости денег; обособлено факторы, определяющие ее размер. Обобщены особенности расчета будущей стоимости денег в зависимости от имеющихся исходных данных.

### **RESUME**

*Karavan Natalia*

**Analysis of factors influencing the future value of money**

Studied practical tool estimates the future value of money proved the factors that determine its size. Summarizes the features of calculating future value of money depending on the available source data.

*Стаття надійшла до редакції 20.09.2010 р.*

**Тетяна КОВАЛЬЧУК**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри обліку і аудиту,  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**Андрій ВЕРГУН**

кандидат економічних наук,  
асистент кафедри обліку і аудиту,  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЄКТІВ

*Обґрунтовано окремі методологічні підходи до аналітичного забезпечення управлінських рішень у сфері реального інвестування, запропоновано методика аналізу проєктів енергоощадних заходів з позиції їх інвестиційної привабливості.*

**Ключові слова:** інвестиційні проєкти, інвестиційна привабливість, фінансовий аналіз, методика фінансового аналізу.

Інвестиції є рушієм розвитку як окремого підприємства, так і всього суспільства. Тому аналіз шляхів приросту капіталу викликає значне зацікавлення у дослідників. Особливої ваги набувають питання можливості глибинних структурних змін у господарській діяльності підприємств. Ці зміни, передусім, залежать від ефективності реалізації реальних інвестиційних проєктів. На практиці рішення про інвестування має суб'єктивний характер, проте для особи, що приймає його, завжди важливі об'єктивні критерії, на основі яких визначають ступінь привабливості конкретного інвестиційного проєкту.

Центральним моментом всієї процедури експертизи інвестиційного проєкту є його фінансовий аналіз. В умовах ризику та кризи довгострокові рішення зумовлюють необхідність нових підходів до їх аналітичного забезпечення. Тому актуальними є питання вдосконалення методик фінансового аналізу, які б враховували особливості діяльності та систему цілей в інвестиційній стратегії підприємства.

Проблеми теорії, методології та організації аналізу інвестиційної діяльності стали предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема таких, як Г. Бардиш, І. Бланк, А. Гойко, М. Денисенко, Д. Єндовицький, Ф. Зелхерт, М. Кісіль, Я. Крупка, К. Лехнер, К. Майер, Т. Майорова, О. Мертенс, Л. Павлова, А. Пересада, П. Рогожин, В. Федоренко, М. Черваньов, В. Шевчук та ін. Питання фінансового аналізу інвестиційних проєктів розглянуто в працях В. Ковальова, Г. Крамаренко, В. Подольської, Е. Хелферта, Ю. Цал-Цалка, А. Шеремета, С. Шкарабана, О. Яріш та ін. Вони аналізують коло питань, що виникають у процесі реалізації реальних інвестиційних проєктів і пропонують шляхи їх вирішення. Водночас у наявних дослідженнях недостатньо уваги звертають на питання фінансового аналізу інвестиційної привабливості та використання його результатів у прийнятті управлінських рішень стосовно реальних проєктів. Зокрема необхідним є створення методики аналізу реальних проєктів з урахуванням системи умов, що визначають їхню інвестиційну привабливість.

Комплексний підхід до аналізу привабливості реальних інвестиційних проєктів передбачає обґрунтування системи аналітичних показників. При цьому необхідно виходити із певних міркувань. З одного

боку, реалізація проєкту може передбачати зміни величини, стану, складу, структури та ефективності використання ресурсів підприємства, а з іншого – зміни величини, складу та структури джерел фінансування діяльності підприємства, які визначають фінансовий стан та, відповідно, перспективний фінансовий результат діяльності підприємства. І ті та інші фактори формують інвестиційну привабливість проєкту, а рівень зміни цих факторів характеризує її відносний ступінь.

Безпосереднім наслідком реалізації реальних інвестиційних проєктів є зміна ефективності операційної діяльності, на яку, у свою чергу, впливає ефективність використання виробничих ресурсів. Основними напрямками її підвищення є [1, с. 151]: поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію підприємства, вдосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в них питомої ваги устаткування й, відповідно, скорочення будівельно-монтажних робіт, пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції.

При визначенні ефективності операційної діяльності аналізується вигідність використання засобів виробництва (виробничих активів), яка, у свою чергу, залежить від ефективності використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та основних засобів.

Основні засоби є об'єктом реального інвестування як один із важливих виробничих факторів. Їх технічний стан та ефективність використання прямо впливають на результати господарської діяльності підприємства. Повне та раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх його техніко-економічних показників [2, с. 296]: зростанню продуктивності праці, збільшенню фондівіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню витрат на її виробництво, економії капітальних вкладень. Зростання і вдосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних виробничих засобів, становлять матеріальну основу виробничої

потужності підприємства [3, с. 132]. На практиці і в теорії, як узагальнюючий показник ефективності використання основних засобів, застосовується показник „фондомісткість”.

Важливе значення інвестиційний проект має з точки зору можливості раціональнішого та економнішого витрачання в процесі виробництва виробничих запасів. Матеріальні витрати становлять найбільшу частку у вартості продукції. Відтак аналіз дає можливість віднайти значні резерви економії. Необхідність економії матеріальних ресурсів особливо відчутна за умов зростання масштабів споживання сировини, матеріалів, енергії у виробництві продукції, зростання цін на ресурси. Забезпечити економію матеріальних ресурсів можна через реалізацію проектів із впровадження ресурсозберігаючої техніки, впровадження маловідходних та безвідходних технологій.

Таким чином, реальні інвестиційні проекти впливають на операційну діяльність підприємства (через зміну виробничих ресурсів). Тому об'єктом аналізу їх привабливості виступає ефективність операційної діяльності. При визначенні ефекту використання засобів виробництва, як критерій, доцільно застосувати показник операційного прибутку. А ефективність використання основних виробничих засобів та матеріальних оборотних активів – оцінювати показником рентабельності операційної діяльності, модель якого набула різних модифікацій.

Для аналізу напрямків підвищення ефективності операційної діяльності за рахунок впровадження реальних проектів доцільно застосувати модель рентабельності операційної діяльності виду:

$$P_{од} = \frac{1 - B_{1п}}{\Phi_M + KзВА_о + KзМОЗ_i} \quad (1)$$

де  $P_{од}$  – рентабельність операційної діяльності;  
 $B_{1п}$  – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;  
 $\Phi_M$  – коефіцієнт капіталомісткості (фондомісткості);  
 $KзВА_о$  – коефіцієнт закріплення виробничих оборотних активів;  
 $KзМОЗ_i$  – коефіцієнт закріплення інших матеріальних оборотних активів.

Проте при аналізі діяльності збиткових підприємств (значна їх частина потребує капітальних вкладень) жодна з існуючих моделей не може відобразити тих аспектів зміни ефективності операційної діяльності підприємства, як у випадку із рентабельними підприємствами. На графіку (рис. 1) зображені лінії залежності рентабельності операційної діяльності від зміни показників витрат на 1 гривню продукції, фондомісткості, коефіцієнта закріплення виробничих оборотних активів та коефіцієнта закріплення інших матеріальних оборотних активів за даними ВАТ „Чернівцісільмаш”.

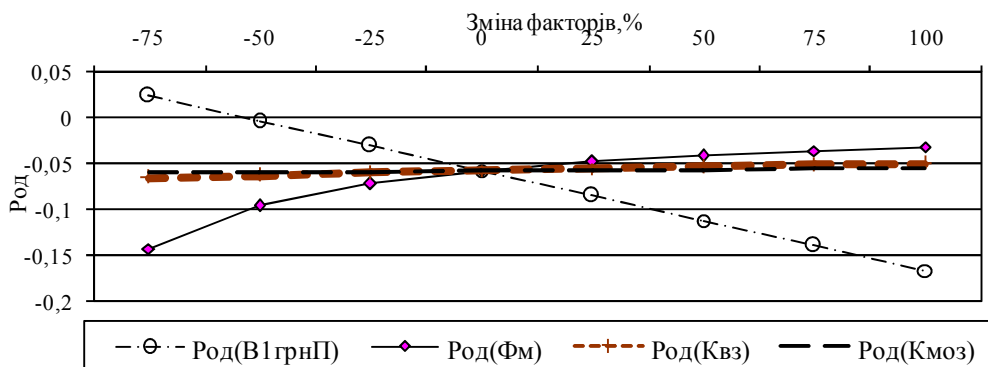


Рис. 1. Факторна залежність рентабельності операційної діяльності ВАТ „Чернівцісільмаш”

Кожний фактор розглядається ізольовано, без урахування зміни інших факторів. Найбільшою мірою рентабельність залежить від зміни витрат на 1 гривню продукції та фондомісткості. Ця залежність лінійна. Причому, при збільшенні витрат на 1 гривню реалізованої продукції на рентабельність зменшується. Поки витрати на 1 гривню реалізованої продукції більші за одиницю, лінії впливу фондомісткості та двох коефіцієнтів закріплення безмежно наближатимуться до нульової позначки, але не перетнуть її, відображаючи таким чином зниження збитковості (збільшення рентабельності), що складно інтерпретувати з економічної точки зору, оскільки збільшення фондомісткості та сповільнення оборотності оборотних активів свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства.

Якщо ж витрати на 1 гривню реалізованої продукції будуть менші за 1, то ці три графіки матимуть зворотну спрямованість (рис. 2). На рис. 2 зображено характер залежності між рентабельністю операційної діяльності та факторними показниками фондомісткості, коефіцієнта закріплення виробничих оборотних активів та коефіцієнта закріплення інших матеріальних оборотних активів. При зменшенні часткових показників

рентабельність зростає, причому найбільш стрімко – при зменшенні фондомісткості. При збільшенні часткових показників графіки спрямовані до нуля, але перетнуть цю позначку лише при  $B_{1п} > 1$ .

Таким чином, рентабельність операційної діяльності має обмежене застосування при аналізі збиткових підприємств, оскільки при зміні спрямованості функції втрачається економічний зміст залежності. Показник дає спотворене уявлення про структуру впливу. Проте можна отримати об'єктивну оцінку ефективності операційної діяльності на основі цієї моделі (формула (1)), у тому числі - у випадку збитковості, якщо зміну факторних показників розглядати динамічно. Як узагальнюючий показник, ефективності при такому підході пропонується використовувати середній темп росту змінних рентабельності операційної діяльності  $\bar{T}_o$ , що визначається на основі індивідуальних темпів росту  $T_i$  кожного фактора  $X_i$ , зважених на відповідні вагові коефіцієнти  $\omega_i$ , визначених на основі індивідуальних впливів цих факторів  $\Delta Y(X_i)$  (рис. 3).

При окресленні значимості кожного фактора за основу взято те, що вона відображається у величині його впливу

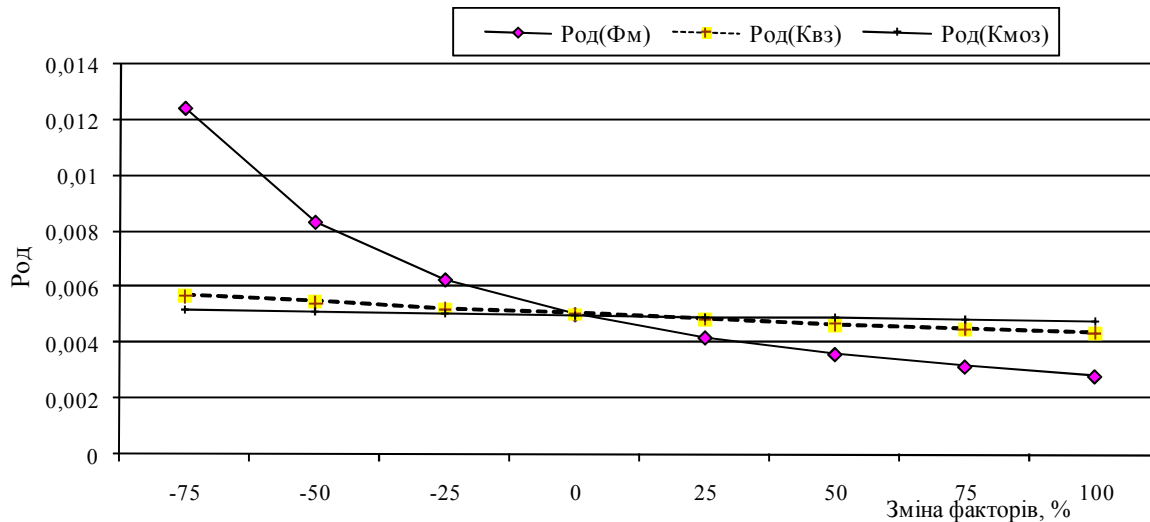


Рис. 2. Факторна залежність Род при  $B/1П < 1$

на показник рентабельності операційної діяльності. Для об'єктивної оцінки пропонується використання інтегрального способу, який дає можливість виміряти вплив без встановлення чіткої черговості.

При визначенні відносної значимості факторів на основі величини спричиненого ними впливу, за базу порівняння взято величину середнього впливу. При цьому до уваги береться тільки інтенсивність впливу без урахування його напрямку (знаку мінуса). Відповідно,

вагові коефіцієнти  $\omega_i$  визначаються як відношення величини впливу окремого фактора на рентабельність операційної діяльності до середнього впливу всіх факторів:

$$\omega_{xi} = \frac{|\Delta P_{вк}(X_i)|}{\sum |\Delta P_{вк}(X_i)|} \cdot n, \quad (2)$$

де  $X_i$  – фактор впливу;

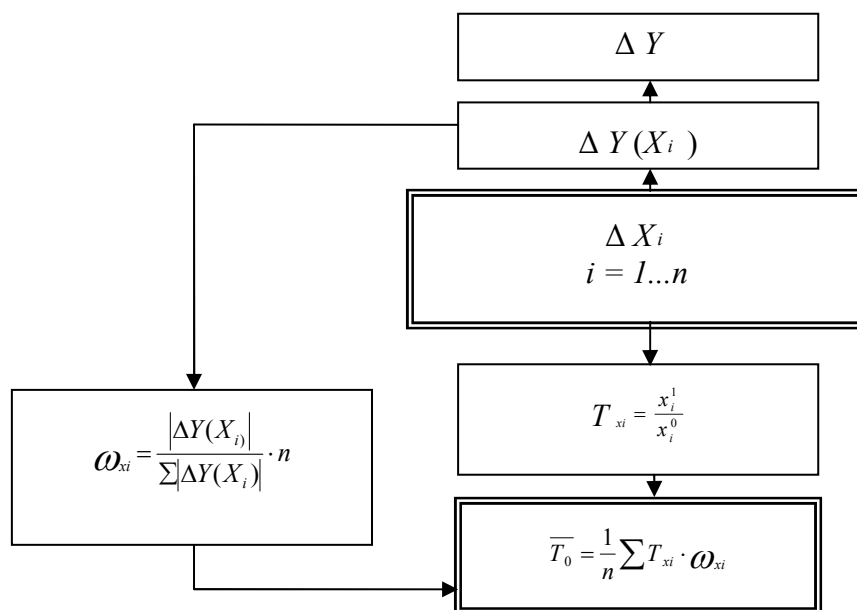


Рис. 3. Розрахунок середнього темпу росту показників ефективності операційної діяльності

$n$  – число факторів.

На останньому етапі визначається середній темп зростання показників ефективності операційної діяльності ( $\bar{T}_0$ ) за період  $t$ :

$$\bar{T}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n T_i \cdot \omega_i, \quad (3)$$

де  $T_i$  – темп зміни  $i$ -го показника;

$n$  – кількість показників.

Цей показник зручний в інтерпретації, оскільки часткові темпи зростання мають однакову спрямованість

– бажаним є зменшення темпів зростання витрат на 1 гривню продукції, фондомісткості та коефіцієнтів закріплення активів. Значення  $\bar{T}_0 < 1$  свідчить про позитивні зміни факторів рентабельності операційної діяльності (зростання ефективності операційної діяльності), а  $\bar{T}_0 > 1$ , навпаки, – про зростання негативного впливу.

Запропоновано використання показника  $\bar{T}_0$  і в прогностичному аналізі, в системі якого він відображатиме вплив реального проекту на ефективність операційної діяльності підприємства і, таким чином, допоможе оцінити цей важливий аспект його інвестиційної

привабливості.

На основі цього показника розроблено модель оцінки найбільш привабливого проекту енергоощадних заходів для підприємств сільськогосподарського машинобудування, яка дає можливість пов'язати характеристики різних проектів із особливостями об'єкта інвестування та зробити їх вибір оптимальним.

Реалізація проектів енергоощадних заходів відіб'ється на зміні значення показника, зокрема: інвестиційні витрати призведуть до збільшення середньорічної вартості основних засобів та операційних витрат (за рахунок приросту амортизації), з одного боку, а річна економія енергоресурсів – до зменшення операційних витрат, з другого. Що стосується коефіцієнтів закріплення виробничих оборотних активів та інших матеріальних оборотних активів, то встановлено, що зважені темпи їх росту дуже малі. Крім того, підприємства сільськогосподарського машинобудування переважно працюють не на повну виробничу потужність. Тому розподілена частина загальногосподарських витрат у них незначна. Відтак незначний і вплив цих показників.

Таким чином, показники інвестиційних витрат і річного доходу за рахунок економії енергоресурсів різних проектів по-різному впливатимуть на збільшення витрат на 1 гривню реалізованої продукції та фондомісткості. За інших незмінних умов темпи росту основних показників моделі (1) можна подати як:

$$T_{B1I} = \frac{\frac{B + \Delta A_m - \Delta E}{P}}{\frac{B}{P}} \quad (4)$$

$$T_{\Phi_m} = \frac{\frac{\frac{O_3}{2} + \frac{K}{2}}{P}}{\frac{O_3}{P}} \quad (5)$$

де  $\Delta A_m$  – сума збільшення (приросту) амортизаційних відрахувань;

$\Delta E$  – сума річної економії;

$P$  – обсяг реалізації продукції;

$B$  – операційні витрати;

$K$  – сума інвестиції.

Враховано, що проекти можуть бути реалізовані як окремо, так і комбіновано. Питання вибору оптимальної комбінації може бути вирішене за допомогою оптимізаційної задачі. Запропонований критерій економічної ефективності енергоощадних заходів дає уявлення про те, наскільки позитивними в цілому виявляться зміни в операційній діяльності за умови вибору відповідного інвестиційного проекту. Позитивні тенденції характеризуються найменшим значенням показника  $\bar{T}_o$ . Тому цільова функція повинна бути мінімізована за середнім темпом росту показників ефективності операційної діяльності ( $\bar{T}_o$ ):

$$\sum_{i=1}^l \bar{T}_o_i \cdot x_i \rightarrow \min \quad (6)$$

Для 10 проектів відображаються умови взаємодоповнення та взаємовиключення:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_9 + x_{10} \leq 1 \\ x_5 + x_6 + x_7 + x_8 \leq 1 \end{cases} \quad (7)$$

Якщо виходити з того, що хоча б один із проектів повинен бути прийнятий обов'язково, то отримуємо систему рівнянь:

$$\begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_9 + x_{10} = 1 \\ x_5 + x_6 + x_7 + x_8 = 1 \end{cases} \quad (8)$$

Таким чином, поставлено задачу цілочислового програмування у вигляді:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^l \bar{T}_o_i \cdot x_i &\rightarrow \min \\ \begin{cases} x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_9 + x_{10} = 1 \\ x_5 + x_6 + x_7 + x_8 = 1 \end{cases} \\ x_i &\leq 1 \\ x_i &\geq 0 \\ x_i &- \text{цілі числа, } i = 1, \dots, 10 \end{aligned} \quad (9)$$

Ця задача легко вирішується за допомогою функцій табличного процесора Microsoft Excel.

Реалізація реальних проектів як одну із своїх підцілей передбачає підвищення ефективності операційної діяльності, головним узагальнюючим показником якої виступає рентабельність операційної діяльності. Чинна на сьогодні методика його аналізу потребує вдосконалення, оскільки при аналізі збиткових підприємств він має обмежене застосування. Перетворюючись фактично на показник збитковості, він спотворено відображає вплив факторів його зміни. Тому запропоновано фактори впливу розглядати окремо, в ролі ж узагальнюючого показника пропонується використовувати середній темп росту часткових показників моделі рентабельності операційної діяльності, визначений на основі індивідуальних вагомостей кожного. Специфіка підходу полягає у більшому акценті не на абсолютних показниках, а на показниках динаміки, на виявленні тенденцій. Запропонована методика враховує системний підхід, при якому досягнення проміжних цілей інвестування розглядається як передумова досягнення кінцевих. Перевагою запропонованого показника є зручність інтерпретації, особливо для випадку збитковості.

Основні особливості проектів із заощадження енергоресурсів позначаються на методиці аналізу інвестиційних проектів. Як базовий критерій оцінки, слід використовувати величину річної економії від зниження витрат на енергоресурси. Із використанням даного показника для оцінки можливості реалізації проектів, що виключають та не виключають один одного, на основі середнього темпу росту показників ефективності операційної діяльності запропоновано модель задачі цілочислового програмування. Ця модель дає можливість пов'язати характеристики різних проектів енергоощадних заходів із особливостями об'єкта інвестування та вибрати оптимальний варіант рішень за критерієм їх впливу на ефективність операційної діяльності.

### Список літератури

1. *Основи інвестиційно-інноваційної діяльності* : навч. посібник / [за науковою редакцією В. Г. Федоренко]. – К. : Алерта, 2004. – 431 с.
2. *Анализ хозяйственной деятельности в промышленности* : учебник / [Н. А. Русак, В. И. Стражев, О. Ф. Мигун и др.] ; под общ. ред. В. И. Стражева. – Мн. : Высш. школа, 1998. – 398 с.
3. *Манів З. О. Економіка підприємства* : навч. посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький. – К. : Знання, 2004. – 580 с.

---

## РЕЗЮМЕ

*Ковальчук Татьяна, Вергун Андрей*

**Усовершенствование методического обеспечения анализа инвестиционной привлекательности проектов**

Обоснованно отдельные методологические подходы к аналитическому обеспечению управленческих решений в сфере реального инвестирования, предложена методика анализа проектов энергосберегающих мероприятий по позиции их инвестиционной привлекательности.

## RESUME

*Koval'chuk Tetyana, Vergun Andrey*

**Improvement of the methodical providing of analysis of investment attractiveness of projects**

Grounded the separate methodological going is near the analytical providing of administrative decisions in the field of the real investing, the method of analysis of projects of energysaving measures is offered on position them investment attractiveness.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ВИБІР І ОБГРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

*Розглянуто основні аспекти оцінки інвестиційних проектів, проаналізовано показники оцінки економічної ефективності інвестицій та ефективність інвестиційних проектів.*

**Ключеві слова:** інвестиційна діяльність, оцінка ефективності інвестицій, інвестиційні проекти, чиста теперішня вартість, індекс рентабельності інвестицій, норма рентабельності інвестицій.

У сучасних умовах господарювання формуються нові підходи і завдання до оцінки та аналізу діяльності суб'єктів господарювання. Інвестиційна привабливість окремих проектів чи суб'єктів господарювання набула особливо важливого значення у зв'язку з обмеженням інвестиційних ресурсів, відсутністю дієвої державної підтримки і необхідністю залучення іноземних інвестицій.

Прийняття рішень з інвестиційної діяльності зумовлено рядом факторів. До основних із них можна віднести: вартість інвестиційного проекту, наявність різних можливостей інвестування, обмеженість фінансових ресурсів, ризик інвестування, прибуток та окупність інвестиційних проектів. Водночас необхідність інвестування диктується потребою розширення сфери діяльності, оновлення технічної бази господарюючого суб'єкта, зміною видів діяльності (видів продукції, робіт, надання послуг).

Вирішення цих питань потребує глибоких аналітичних досліджень, які б гарантували прийняття рішень в умовах нестабільності інвестиційного середовища, значних коливань ефективності реалізації проектів.

Метою статті є вивчення методів оцінки інвестиційних проектів, їх основи, системи показників економічної ефективності інвестицій.

Визначальним в інвестиційній діяльності є вибір і обґрунтування проектів. Досліджуючи їх ефективність, потрібно взяти до уваги, що вони можуть бути:

- незалежними, якщо рішення про прийняття одного з них не впливає на рішення прийняття другого;
- альтернативними, якщо вони не можуть бути реалізовані одночасно, тобто прийняття одного виключає прийняття іншого.

Основою для порівняння прибутковості різних проектів та інвестицій за вказаний період слугує теперішня вартість, тобто вартість у грошах майбутніх надходжень чи доходів з поправкою на ставку дисконту.

Дисконтна ставка – це процентна ставка, яку застосовують для визначення теперішньої вартості до майбутніх платежів, щоб урахувати ризик і непевність, пов'язані з фактором часу. Шляхом дисконтування здійснюється коригування майбутніх грошових потоків для визначення їх теперішньої вартості.

Методи оцінки інвестиційних проектів в основному можна поділити на дві групи:

- ті, що ґрунтуються на дисконтованих оцінках;
- ті, що не враховують фактора часу (рис. 1).

У практиці існують й інші методи та показники оцінки

еконо-мічної ефективності інвестицій.

Серед традиційних показників найбільшого розповсюдження набули: коефіцієнт ефективності (відношення середньорічної суми прибутку до обсягів капітальних інвестицій) і період окупності (зворотний до нього показник).

Незважаючи на простоту розрахунку, обидва ці показники мають певні недоліки. По-перше, вони не враховують фактора часу. У результаті цього при розрахунку як коефіцієнта ефективності, так і періоду окупності вивчаються пропозиції за явно незіставними величинами – сумою інвестованих коштів у теперішній вартості і очікуваним прибутком у майбутній вартості.

Враховуючи те, що розрив у часі між вкладенням коштів і одержанням майбутніх вигод може бути значним, на таке порівняння суттєвий вплив може мати інфляція, інші види інвестиційного ризику.

По-друге, недоліком зазначених традиційних методів розрахунку ефективності капітальних інвестицій є те, що за основний критерій повернення інвесторові вкладеного капіталу береться тільки сума прибутку. Особливе трактування у минулі часи поняття амортизації (як способу акумулювання коштів для майбутнього відтворення зношених об'єктів) не дозволяло зараховувати до грошового потоку амортизаційні відрахування. У ринкових же умовах амортизація розцінюється як спосіб повернення вкладеного інвестором капіталу. Вона разом з чистим прибутком, як зазначалося, є джерелом формування грошового потоку.

Професор Бланк І. О. виділяє ще й третій недолік традиційних методів оцінки ефективності інвестицій, наголошуючи на їх одно-бокості, оскільки більшість із них ґрунтується тільки на двох показниках: прибуткові і сумі інвестицій [2].

Деякі науковці й надалі відстоюють позицію щодо оцінки ефективності інвестицій за такими традиційними методами, як мінімум приведених витрат або максимум приведенного прибутку. Мінімум приведених витрат визначаються за формулою:

$$C + E_H \cdot K \rightarrow \min, \quad (1)$$

де  $C$  – поточні витрати;

$K$  – капітальні вкладення (інвестиції);

$E_H$  – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень.

Тривалий час цей показник був одним з основних критеріїв оцінки ефективності при прийнятті інвестиційних рішень. Він відіграв суттєву роль в умовах планової економіки, де оцінка прибутковості не мала пріоритетів. Враховуючи нормативний показник



Рис. 1. Методи оцінки ефективності інвестицій

ефективності впровадження нової техніки ( $E_H = 0,15$ ), привабливими вважалися проекти з мінімальними разовими і поточними витратами. Середній нормативний термін окупності визначався на рівні 6,6 років.

$$T_{ок} = \frac{1}{E_H} = \frac{1}{0,15} = 6,6р. \quad (2)$$

Ця система оцінки базувалася на розрахунку варіантів інвестування з найменшими потребами в ресурсах. Вона непогано працювала в умовах централізованої економіки, коли власником був один суб'єкт-держава. У ринкових умовах мінімум витрат не може свідчити про наявність віддачі, тобто прибутку чи іншої вигоди.

У практиці були спроби проводити оцінку ефективності інвестицій за методиками, зорієнтованими на виявлення варіантів інвестування з найбільшим прибутком.

Для цього пропонувалося розраховувати показник приведенного прибутку:

$$P - E_H \cdot K \rightarrow \max, \quad (3)$$

де  $P$  – прибуток.

В умовах проведення порівняльного аналізу кількох проектів з різними обсягами випуску продукції розрахунок мінімуму витрат пропонували здійснювати через показники питомих витрат і капі-тальних інвестицій:

$$C_{II} + E_H \cdot K_{II} \rightarrow \min, \quad (4)$$

де  $C_{II}$  – питомі поточні витрати на одиницю продукції;

$K_{II}$  – питомі капітальні вкладення на одиницю продукції.

Однак, всі ці показники мають ті ж недоліки, що й традиційні методи оцінки за визначенням коефіцієнта ефективності капітальних інвестицій і періоду їх окупності. Вони не враховують фактора часу, грошового потоку, ґрунтуються на обмеженій інформації. До того ж не дотримується головний принцип при визначенні критерію ефективності, який би характеризував рівень віддачі: співвідношення результату і витрат.

Другим напрямом оцінки інвестиційних проектів, який одержав широке розповсюдження у західній практиці, є методи, що базуються на дисконтуванні грошових потоків. В їх основі також лежать дві складові:

- інвестиційні витрати – сума вкладених коштів у той чи інший проект;
- результат – суми грошових потоків, що включають

чистий прибуток і амортизацію за період експлуатації введеного проекту.

Для зіставлення різночасові фактори зводяться до одного періоду з використанням методів нарощування або дисконтування. Як правило, майбутні грошові потоки приводяться до теперішньої вартості методом дисконтування.

Шляхом зіставлення дисконтованого грошового потоку з інвестиційними витратами можна одержати систему показників, які б характеризували величину ефекту, відносну ефективність, окупність, допустиму норму ефективності.

Отже, для ефективності інвестиційної діяльності (проектів) в економічній літературі пропонується неоднакова кількість методів, показників, по-різному трактуються їх назви і порядок визначення. Водночас серед багатьох критеріїв можна прослідкувати чотири головні методи оцінки інвестицій, що враховують фактор часу: чиста теперішня (приведена) вартість ( $NPV$ ); індекс рентабельності ( $IR$ ); норма рентабельності інвестицій ( $HRI$ ), строк окупності інвестицій ( $To$ ); коефіцієнт ефективності інвестицій ( $KEI$ ).

Центральною складовою оцінки ефективності інвестицій є розрахунок *чистої теперішньої вартості* ( $NPV$ ).

Її визначають за формулою:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n} - IC, \quad (5)$$

де  $P_n$  – грошовий потік упродовж  $n$  років;

$r$  – ставка дисконтування;

$IC$  – сума початкових інвестицій.

Отже, чиста теперішня вартість – це різниця між величиною грошових потоків, що надходять у процесі експлуатації проекту, дисконтованих за прийнятною ставкою дохідності та сумою інвестицій.

При цьому потрібно взяти до уваги, якщо:

$NPV > 0$ , інвестиції дадуть прибуток (проект можна прийняти);

$NPV < 0$ , інвестиції будуть збитковими (проект не слід приймати);

$NPV=0$ , інвестиції не дадуть ні прибутку, ні збитку. У такому випадку рішення треба приймати на основі інших критеріїв (поліпшення умов праці, зростання іміджу підприємства, досягнення певного соціального ефекту тощо).

Якщо підприємство має кілька проектів, то слід



зосередитись на тому проекті, який має найвище значення чистої теперішньої вартості.

Метод чистої теперішньої вартості часто розглядають як найприйнятніший критерій оцінки капітальних інвестицій. До переваг методу належить те, що чиста теперішня вартість показує ймовірну величину приросту капіталу підприємства у разі реалізації інвестиційного проекту. Оскільки основною метою управління підприємством є збільшення власного капіталу (власності акціонерів), то такий критерій цілком відповідає потребам та завданням, що постають перед управлінським персоналом. Суттєвою перевагою методу є його адитивність, тобто можливість додавати значення чистої теперішньої вартості за різними проектами та аналізувати сукупну величину приросту капіталу. Слід зазначити, що показник чистої теперішньої вартості використовується в багатьох методах оцінки інвестиційної діяльності.

Водночас метод не дає змоги оцінити ефективність проекту з позиції „результати-витрати”, внаслідок чого можна вибрати не найрентабельніший проект, а такий, що хоч і генерує значну в абсолютному виразі суму доходів, але потребує і значних початкових інвестицій. Метод чистої теперішньої вартості є найприйнятнішим тоді, коли величину інвестиційних ресурсів практично не обмежено, а економічна ситуація уможливує достатньо точне прогнозування ставки дохідності на тривалий період. Водночас потрібно зауважити, що розраховуючи чисту теперішню вартість, ми одержуємо її абсолютну величину, яка не завжди дає правильне уявлення про економічну ефективність інвестицій.

*Індекс рентабельності інвестицій (IR)* визначає ступінь прибутковості одиниці витрат. Його розраховують шляхом відношення чистої теперішньої вартості до початкової суми інвестицій

$$IR = \sum_{i=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n} / IC; \quad \text{тобто} \quad IR = \frac{NPV}{IC} \quad (6)$$

З наведеної формули можна зробити висновок, якщо:

$IR > 1$ , інвестиції рентабельні;

$IR < 1$ , інвестиції збиткові;

$IR = 1$ , інвестиції не збиткові і не рентабельні.

Отже, інвестиції виправдані лише за умови, якщо їхня рентабельність вища за 1.

Індекс рентабельності інвестицій може бути використаний при виборі проекту з числа альтернативних варіантів тоді, коли чиста теперішня вартість має приблизно однакові значення, або при формуванні портфеля інвестицій з максимальним сумарним значенням чистої теперішньої вартості.

*Норма рентабельності інвестицій (HRI)* є таке значення коефіцієнта дисконтування ( $r$ ) при якому чиста теперішня вартість ( $NPV$ ) проекту дорівнює 0.

$$HRI = r \text{ при } NPV = 0 \quad (7)$$

Якщо підприємство бере в банку довгостроковий кредит під 25% на два роки, то воно має вкласти його в такий проект, який забезпечить позитивне значення чистої теперішньої вартості при коефіцієнті дисконтуванні 25% впродовж двох років.

Показник внутрішньої норми рентабельності має важливе значення в процесі визначення джерел фінансування інвестиційного проекту. Порівняння вартості інвестованих коштів, тобто витрат на виплату відсотків за користування банківськими позичками, дивідендів та інших пов'язаних із залученням фінансових ресурсів винагород, з внутрішньою нормою прибутку проекту дає можливість визначити його доцільність та прийняти обґрунтоване управлінське рішення.

Якщо внутрішня норма рентабельності проекту вища за вартість авансованого капіталу, то проект є економічно вигідним, а різниця між цими величинами показує рівень рентабельності на який може розраховувати інвестор. Якщо внутрішня норма рентабельності дорівнює вартості авансованого капіталу, то проект не приносить доходів і не завдає збитків. Тоді його доцільність треба визначити за іншими критеріями, наприклад з огляду на соціальний ефект. Якщо внутрішня норма рентабельності менша за вартість авансованого капіталу, проект з будь-якого погляду є економічно невигідним.

При розрахунку норми рентабельності проекту, коли грошовий потік не є постійною величиною використовують таку формулу

$$HRI = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_2 - NPV_1} \times (r_2 - r_1) \quad (8)$$

де  $r_1$  – значення табульованого коефіцієнта дисконтування, за якого  $NPV_1 > 0$ ;

$r_2$  – значення табульованого коефіцієнта дисконтування, за якого  $NPV_1 < 0$ .

Точність розрахунку за цією формулою буде тим більшою, чим менша різниця між  $r_1$  та  $r_2$ . При цьому необхідною умовою є  $\min NPV_1 > 0$  при  $r_1$  та  $\max NPV_2 < 0$  при  $r_2$ .

*Вибір проектів.* Інвестиційні проекти рангують у порядку зменшення внутрішньої норми прибутковості двох несумісних проектів. Перевагу слід віддавати проекту, у якому внутрішня норма прибутковості перевищує ставку дисконтування.

*Строк окупності інвестицій ( $T_0$ )* – це час, впродовж якого грошовий потік, одержаний інвестором у процесі експлуатації проекту, зрівнюється із сумою інвестицій (вимірюється в роках, місяцях).

Строк окупності інвестицій ( $T_0$ ) може розраховуватися за такою формулою:

$$T_0 = \sum_{n=1}^n P_n \geq IC, \quad T_0 = \min n \quad (9)$$

де  $P_n$  – грошовий потік упродовж  $n$  років;

$IC$  – сума початкових інвестицій.

Отже, для визначення періоду окупності роблять зіставлення інвестицій з грошовими потоками від проекту. Період, у якому грошовий потік зрівняється з сумою інвестицій, буде строком окупності. Якщо грошовий потік є стабільним впродовж періоду експлуатації проекту, то строк окупності може розраховуватися шляхом ділення суми інвестицій на річний обсяг грошового потоку.

При визначенні періоду окупності інвестицій техніка дисконтування не застосовується. З кількох проектів привабливішим вважається той, який має коротший строк окупності.

*Коефіцієнт ефективності інвестицій (KEI)* відображає рівень прибутковості інвестицій без врахування дисконтування доходів. В основу розрахунку даного коефіцієнта покладено зіставлення чистого прибутку та початкових інвестицій.

$$KEI = \frac{PN}{1/2(IC + RV)}, \quad (10)$$

де  $PN$  – прибуток за час дії проекту;

$RV$  – ліквідаційна вартість обладнання (машин, механізмів).

Ефективність реальних інвестиційних проектів з тривалим терміном окупності оцінити досить складно,

оскільки розрахунок інвестиційних показників ґрунтується на концепції оцінки вартості грошей у часі. Зарубіжні інвестори в основному виходять з переваги теперішньої вартості грошей, тому що в даному випадку має місце ризик неповернення в майбутньому вкладених в проект коштів.

В сучасних умовах господарювання критерієм ефективності проекту є рівень доходності, отриманої на вкладений капітал. Під доходністю проекту розуміють такий темп приросту капіталу, що повною мірою компенсує зміни купівельної спроможності грошей впродовж певного періоду, забезпечує прийнятний рівень доходності проекту і покриває ризик інвестора, пов'язаний з його реалізацією. Отже, проблема оцінки ефективності інвестиційного проекту для інвестора зводиться до встановлення рівня доходності.

Розрахунок простої норми прибутку ( $P_{пп}$ ) може здійснюватися за формулою:

$$P_{пп} = \frac{Пр.ч.}{IC} * 100; \quad P_{пп} = \frac{Пр.ч. + Ав.}{l} * 100 \quad (11)$$

де  $Пр.ч$  – чистий прибуток;

$Ав$  – амортизаційні відрахування, що генеруються проектом.

Наведений метод є надійним для проектів, що реалізуються впродовж одного року, оскільки при його застосуванні ігноруються такі фактори, як:

- доходи від реалізації колишніх активів, замінені новими;
- можливість реінвестування одержаних доходів і часова вартість грошей;
- негрошові окремі види витрат;
- неможливість визначити перевагу одного з проектів, що мають однакову норму прибутку, але різні обсяги інвестицій.

При аналізі альтернативних проектів розраховані показники  $NPV$ ,  $IR$ ,  $HRI$  можуть давати суперечливу оцінку, тобто проект, прийнятий за одним показником, є недоцільним за другим. У цьому випадку пріоритет надається проекту з вищим рівнем чистої теперішньої вартості ( $NPV$ ).

### Список літератури

1. Бардиш, Г. О. Проектний аналіз [Текст] : підручник. 2-ге вид., стер. / Г. О. Бардиш. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
2. Бардиш, Г. О. Проектне фінансування [Текст] : підручник / Г. О. Бардиш. – Львів : ЛБІНБУ, 2006. – 463 с.
3. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н. Ника-Центр 2001. – 448 с.
4. Бориц, Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи [Текст] / Л. М. Бориц. – К. : Знання, КШЦ, 2002. – 318 с.
5. Литвин, Б. М. Економічні відносини в інвестиційно-будівельному комплексі [Текст] : наук.-практ. посібник / Б. М. Литвин, З. Б. Литвин, С. М. Скочилас. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 224 с.
6. Музиченко, А. С. Інвестиційна діяльність в Україні [Текст] : навчальний посібник / А. С. Музиченко. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
7. Островська, Г. Я. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Г. Я. Островська. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2008. – 576 с.
8. Пересада, А. А. Управління інвестиційним процесом [Текст] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
9. Федоренко, В. Г. Інвестування [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2006. – 443 с.
10. Шелудько, В. М. Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 535 с.

### РЕЗЮМЕ

*Литвин Зоряна*

#### **Выбор и обоснование инвестиционных проектов**

Рассмотрены основные аспекты оценки инвестиционных проектов, проанализированы показатели оценки экономической эффективности инвестиций та эффективность инвестиционных проектов.

### RESUME

*Lytvyn Zoryana*

#### **Choice and ground of investment projects**

The basic aspects of estimation of investment projects are considered, the indexes of estimation of economic efficiency of investments are analysed that efficiency of investment projects.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ $\beta$ -КОЕФІЦІЄНТА В АНАЛІЗІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АКЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

*Досліджено особливості застосування  $\beta$ -коефіцієнта як інструмента оцінки систематичного ризику акцій. Розкрито, що ефективність використання цього коефіцієнта в умовах українського фондового ринку для виявлення інвестиційно привабливих акцій є посередньою. Встановлено, що більш результативним є застосування  $\beta$ -коефіцієнта для аналізу високоліквідних цінних паперів.*

**Ключові слова:**  $\beta$ -коефіцієнт, ринкова ціна, систематичний ризик, доходність, кореляція.

Аналізуючи помісячну динаміку фондових індексів України, Росії, Німеччини, США, Японії та Китаю у 2007 та 2008 роках, можна зробити висновок про особливо стрімке зростання фондових ринків України, Росії та Китаю [1, с. 1]. Помірним ріст був на фондових біржах розвинутих країн. Однак, починаючи із другого півріччя 2008 року, відбувалось стрімке падіння усіх індексів. В цілому, за підсумками 2008 року, на відміну від попередніх років, фондові індекси показали значну негативну динаміку. Після того, як у березні 2009 року було пройдено пік падіння, індекси ПФТС та РТС зросли на 233,4% та 159,1% відповідно. Індекси країн з розвинутою економікою та Китаю продемонстрували ріст в діапазоні 33 – 50% [2, с. 3].

Ця динаміка підтверджує високий рівень ризику інвестування у фондові ринки країн СНД на відміну від розвинутих ринків. Однак зі сторони доходності український фондовий ринок є одним із світових лідерів та володіє значною інвестиційною привабливістю. Проте водночас це вказує на високу ризикованість інвестування. Тому виникає об'єктивна необхідність дослідження застосування  $\beta$ -коефіцієнта як інструмента оцінки системного ризику на фондовому ринку України та прогнозування доходності акцій в умовах високої волатильності.

Питаннями теорії та практики застосування  $\beta$ -коефіцієнта присвячені праці: З. Боді, А. Дамодарана, Л. Долінського, А. Кейна, Г. Марковіца, А. Маркуса, Ю. Коваленка, А. Пересади, В. Твардовського, С. Урванцевої, П. Фернандеса, У. Шарпа, О. Шевченка.

Незважаючи на їх значний науковий вклад у цій сфері, питання застосування  $\beta$ -коефіцієнта для виявлення інвестиційно привабливих цінних паперів залишається не повністю розкритим, зокрема потребує подальшого дослідження на прикладі акцій українських компаній.

Метою публікації є визначення ефективності використання  $\beta$ -коефіцієнта акцій вітчизняного фондового ринку для усунення ринкового ризику цінних паперів у процесі ухвалення інвестиційних рішень.

Теорія оцінки активів на ринках капіталу розділяє доходність акцій на три складники: безризикова доходність, премія за вкладення в ринок акцій (за ринковий ризик) і премія за вкладення в конкретну акцію (за специфічний ризик). Систематичний ризик позначається грецькою буквою  $\beta$ . В компанії – це відношення волатильності акцій до волатильності ринку. Оскільки від цього ризику не можна застрахуватися шляхом диверсифікації, він називається таким, що не

диверсифікується. Модель CAPM допомагає визначити ставку доходності, на яку можуть розраховувати інвестори, придбавши цінні папери із певним рівнем ризику, який виражають коефіцієнтом “бета ( $\beta$ )”.

Отже, розглянемо систематичний ризик, який вимірюють показником  $\beta$ . Він характеризує реакцію котирувань окремого цінного паперу на зміну зовнішніх факторів, які відповідно характеризують загальний стан економіки. Коефіцієнт  $\beta$  визначає зміну ціни цінного паперу відносно всього ринку та розглядається як коефіцієнт лінійної регресії доходності цінного паперу відносно доходності ринку в цілому. Розрахувати цей коефіцієнт можна за формулою [3, с. 95]:

$$\beta_i = \frac{\text{Коваріація активу із ринковим портфелем}}{\text{Дисперсія ринкового портфелю}} = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m^2} \quad (1),$$

або

$$\beta_i = \frac{\sigma P/P}{\sigma I/I} \quad (2)$$

де  $\sigma P/P$  – це відносна зміна ринкової ціни активу за певний інтервал часу;

$\sigma I/I$  – відповідно відносна зміна за той же період відповідного індексу фондового ринку країни [6, с. 198].

Фактично  $\beta$  – це результат мінливості доходності акції щодо ринкової доходності на кореляцію між ними. Якщо зв'язок між змінами доходності акції та ринку повний (кореляція рівна 1), то відносний ризик визначатиметься тільки мінливістю акції. Тоді, чим істотніше за волатильність доходність акції, тим, при інших рівних, вища  $\beta$  та вищий ризик отримання певної доходності. У випадку, коли  $b > 1$ , ціна акції змінюється швидше, ніж ринок в середньому, а при  $b < 1$  – значно повільніше. Отже, чим вище  $b$ , тим вища доходність інвестицій на зростаючому ринку, і відповідно, більший ризик, якщо ринок розвернеться вниз.

Для нашого дослідження обрано 9 акцій, що котируються на фондовій біржі ПФТС. Акції відібрано із трьох галузей – молокопереробної, хлібопекарської та теплової електроенергетики. Пропорційно із кожної галузі обрано по три емітенти.

Проведемо розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта акцій досліджуваних компаній молокопереробної галузі: ВАТ “Житомирський маслозавод”, ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”, ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат” за допомогою формули 2. Використаємо для цього дані котирувань акцій та значення індекса ПФТС за період із 2005 по 2009 роки, а

результати розрахунків представимо у табл. 1, 2, 3.

Таблиця 1. Розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта для ВАТ "Житомирський маслозавод"

Показник	Рік			
	2006	2007	2008	2009
Ринкова ціна акції (P), грн.	4,46	16,49	4,42	5,76
Індекс акцій ПФТС (I)	498,86	1174,02	301,42	572,91
дельта P, %		269,73	-73,20	30,32
дельта I, %	41,33	135,34	-74,33	90,07
$\beta$ (бета)		1,99	0,98	0,34

\* Складено автором за [8;9].

Таблиця 2. Розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта для ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"

Показник	Рік			
	2006	2007	2008	2009
Ринкова ціна акції (P), грн.	1,28	2,22	2,10	1,10
Індекс акцій ПФТС (I)	498,86	1174,02	301,42	572,91
дельта P, %		73,44	-5,41	-47,62
дельта I, %	41,33	135,34	-74,33	90,07
$\beta$ (бета)		0,54	0,07	-0,53

\* Складено автором за [8;10].

Таблиця 3. Розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта для ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат"

Показник	Рік			
	2006	2007	2008	2009
Ринкова ціна акції (P), грн.	244,89	281,39	230,83	175,00
Індекс акцій ПФТС (I)	498,86	1174,02	301,42	572,91
дельта P, %		14,90	-17,97	-24,19
дельта I, %	41,33	135,34	-74,33	90,07
$\beta$ (бета)		0,11	0,24	-0,27

\* Складено автором за [8;11].

Для зручності порівняльного аналізу укладемо (таблиця 4), де порівняємо одержані значення з ринковою динаміку значень  $\beta$  кожної компанії у зведену таблицю доходністю акцій ( $R_i$  – відповідає дельта P).

Таблиця 4.  $\beta$ -коефіцієнти та ринкова доходність компаній молокопереробної галузі

Рік	ВАТ "Житомирський маслозавод"		ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод"		ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат"		Середня $\beta$
	$\beta$	$R_i$ , %	$\beta$	$R_i$ , %	$\beta$	$R_i$ , %	
2007	1,99	269,73	0,54	73,44	0,11	14,90	0,88
2008	0,98	-73,20	0,07	-5,41	0,24	-17,97	0,43
2009	0,34	30,32	-0,53	-47,62	-0,27	-24,19	-0,15

Бета акцій ВАТ "Житомирський маслозавод" у 2007 році свідчила про переоціненість акцій, що і підтверджувалось колосальним зростанням їх ринкової вартості порівняно з 2006 роком. У 2008 році ціна впала майже у 4 рази, а  $\beta$  фактично на цьому рівні вказувала на справедливую вартість акцій. Бета 2009 року вказує на зниження ризику інвестування та зростання інвестиційної привабливості акцій у 2010 році.

Значення  $\beta$  ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" в 2007 – 2009 постійно зменшувалось, що вказувало на привабливість для інвестування. Але, на думку автора, спад на фондовому ринку 2008 року не дав змоги розкрити інвестиційний потенціал акцій. Фактично  $\beta$  2009 року цієї компанії вказує на значну недооціненість ринком.

Акції ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" згідно з  $\beta$ -коефіцієнтом є найбільш недооціненими серед трьох

компаній. Від'ємне значення бети впродовж 2008 – 2009 років з одного боку вказує на практично безризиковість інвестування у вказаний цінний папір. Однак, якщо проаналізувати звітність компанії, то збитки 2008 – 2009 років відбулись на спаді ринкової ціни акцій в 2009 році.

Підсумовуючи аналіз  $\beta$ -коефіцієнта акцій молокопереробної галузі, варто відзначити на прикладі акцій ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" слабку кореляцію між значеннями бети та наступними коливаннями ринкової ціни, ніж у інших емітентів. З іншого боку, аналіз компанії ВАТ "Житомирський маслозавод" дає досить впевнене підтвердження моделі.

Проведемо розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта акцій компаній хлібопекарської галузі: ПАТ "Концерн Хлібпром", ВАТ "Коровай" та ВАТ "Кримхліб". Результати усіх розрахунків представимо в підсумковій таблиці 5.

Таблиця 5.  $\beta$ -коефіцієнти та ринкова доходність компаній хлібопекарської галузі\*

Рік	ПАТ "Концерн Хлібпром"		ВАТ "Коровай"		ВАТ "Кримхліб"		Середня $\beta$
	$\beta$	$R_i, \%$	$\beta$	$R_i, \%$	$\beta$	$R_i, \%$	
2007	2,85	385,71	0,79	107,00	-	-	1,21
2008	1,16	-85,88	1,21	-90,05	- 0,52	38,94	0,61
2009	-0,14	-12,50	-0,44	-39,81	0,43	38,41	-0,05

\*Складено автором за: [8; 12; 13; 14].

$\beta$ -коефіцієнт ПАТ "Концерн Хлібпром" у 2007 році вказував на ризики інвестування в акції, в результаті за підсумками 2008 року доходність акцій знизилася у 5 разів. Коефіцієнт 2009 року, після спаду протягом 2 років, свідчить про недооціненість акцій ринком.

Значення  $\beta$  ВАТ "Коровай" в 2007 – 2008 роках перебувала в діапазоні близькому до 1, що вказує на потенціал для курсового зростання та привабливості для інвестування, але спад на фондовому ринку 2008 року призвів до збитковості. Реально  $\beta$  у цьому випадку не демонструє кореляцію з індексом ПФТС. Коефіцієнт у 2007 році не сигналізував про високі ризики зниження котирування цього цінного паперу.

Акції ВАТ "Кримхліб" відповідно до  $\beta$ -коефіцієнта є найбільш недооціненими серед трьох компаній. Динаміка ринкового курсу акцій підтверджує зростання вартості компанії.

Узагальнюючи аналіз  $\beta$ -коефіцієнта компаній хлібопекарської галузі, бачимо, що коефіцієнт дає неоднозначні сигнали для прийняття рішення про інвестування. У двох компаній він, фактично, не надав правильної оцінки системного ризику. Тільки значення за компанією ВАТ "Кримхліб" свідчили на недооціненість ринком компанії однозначно. Однак, проаналізувавши динаміку котирувань акцій хлібопекарської галузі, відзначимо низький рівень ліквідності. Відсутність великої кількості угод на біржі по цій галузі значно знижує якість аналізу.

Далі здійсимо розрахунок  $\beta$ -коефіцієнта акцій енергогенеруючих компаній ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" (далі ВАТ "Центренерго"), ВАТ "Західенерго" та ВАТ "Дніпроенерго". Результати підсумкових розрахунків подаємо в підсумковій таблиці 6.

Таблиця 6.  $\beta$ -коефіцієнти та ринкова доходність компаній теплової електроенергетичної галузі\*

Рік	ВАТ "Центренерго"		ВАТ "Західенерго"		ВАТ "Дніпроенерго"		Середня $\beta$
	$\beta$	$R_i, \%$	$\beta$	$R_i, \%$	$\beta$	$R_i, \%$	
2006	2,74	113,31	3,77	155,83	3,56	147,11	3,36
2007	2,21	299,39	0,98	132,47	2,38	322,34	1,86
2008	1,06	-78,66	0,36	-26,57	1,05	-78,22	0,82
2009	0,72	64,64	0,28	-25,35	0,28	24,97	0,24

\*Складено складено автором за: [8;15;16;17].

Аналізуючи дані таблиці 6, насамперед варто зазначити, що з 2006 року у всіх емітентів  $\beta$  була вища 2, що свідчило про високу ризикованість інвестицій у ці акції. Впродовж 2006 – 2007 років ринкова доходність акцій досліджуваних компаній зросли у 2 – 3 рази, що співпадає із прогнозом згідно з  $\beta$ -коефіцієнтом. У 2008 році  $\beta$  компаній перейшла в діапазон 1,06 – 0,36, внаслідок обвалу на фондовому ринку. За підсумками 2009 року  $\beta$ -коефіцієнт компаній перебуває в діапазоні від 0 до 1, на думку автора, вказуючи на час придбання цих "голубих фішок" фондового ринку України.

Підсумовуючи аналіз  $\beta$ -коефіцієнт компаній теплової електроенергетичної галузі, відзначимо слабку кореляцію між значеннями бети та ринковою доходністю наступними коливаннями ринкової ціни акцій ВАТ "Західенерго". Особливо це помітно протягом 2008 – 2009 років. Однак, аналіз  $\beta$ -коефіцієнт компаній ВАТ "Центренерго" та ВАТ "Дніпроенерго" підтверджує ефективність моделі, запропонованої У. Шарпом. Зауважимо, що динаміка котирувань цінних паперів теплової електроенергетичної галузі на ПФТС засвідчує високу ліквідність цих акцій. Більша кількість інформації про динаміку ринкової ціни акцій дозволяє підвищити якість оцінки систематичного ризику, а значення  $\beta$ -коефіцієнта об'єктивніше вказують на перспективи ринкової доходності цінного паперу.

Отже, у процесі оцінки систематичного ризику акцій виявлено, що  $\beta$ -коефіцієнт, що ефективність використання цього коефіцієнта в умовах українського фондового ринку для виявлення інвестиційно

привабливих акцій є посередньою. Результати дослідження показують, що у різних галузях коефіцієнт має неоднакову ефективність. Встановлено, що більш результативним є застосування  $\beta$ -коефіцієнта для аналізу високоліквідних цінних паперів.

### Список літератури

1. Аналітична записка "Аналіз фондового ринку" за жовтень 2008 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR\\_10\\_2008.pdf](http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR_10_2008.pdf).
2. Аналітична записка "Аналіз фондового ринку" за лютий 2010 року – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR\\_02\\_2010.pdf](http://bank.gov.ua/Publication/econom/EOFR/EOFR_02_2010.pdf).
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран. [Пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Долінський, Л. Б. Фінансові обчислення та аналіз цінних паперів [Текст] : навч. посіб. / Л. Б. Долінський – К.: Майстер-клас, 2005. – 192 с.
5. Портфельне інвестування [Текст] : навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
6. Твардовський В.В. Секрети біржової торгівлі: Торговля акціями на фондових біржах [Текст] / В. В. Твардовський, С. В. Паришков – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 551 с.
7. Шарп У. Инвестиции [Текст] / Шарп У. Александер Г., Бейли Дж.; Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.
8. Історія індексу ПФТС – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pfts.com/uk/shares-indexes/?firstDate=29.12.2006&lastDate=31.12.2009>.

- 
9. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Житомирський маслозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/t\\_quotes/0/0/1970/4/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/t_quotes/0/0/1970/4/10/2010.html).
  10. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/t\\_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/t_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html).
  11. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Шосткінський міськмолкозавод" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/t\\_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/t_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html).
  12. Таблиця значень котирування акцій ПАТ "Концерн Хлібпром" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/t\\_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/t_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html).
  13. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Коровай" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/t\\_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/t_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html).
  14. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Кримхліб" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/t\\_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/t_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html).
  15. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/t\\_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/t_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html).
  16. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Західенерго" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/t\\_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html](http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/t_transactions/0/0/1970/1/10/2010.html).
  17. Таблиця значень котирування акцій ВАТ "Дніпроенерго" станом на 01.10.2010 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/33/t\\_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html](http://kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/33/t_quotes/0/0/1970/1/10/2010.html).

## РЕЗЮМЕ

*Лихновский Павел*

### **Практика применения $\beta$ -коэффициента в анализе инвестиционной привлекательности акций украинских компаний**

Исследованы особенности применения  $\beta$ -коэффициента как инструмента оценки систематического риска акций. Раскрыто, что эффективность использования этого коэффициента в условиях украинского фондового рынка для выявления инвестиционно привлекательных акций является посредственным. Установлено, что более результативным является применение коэффициента бета для анализа высоколиквидных ценных бумаг.

## RESUME

*Likhnovskyy Pavlo*

### **The practice of using $\beta$ -factor in the analysis of investment attractiveness of Ukrainian shares**

The features of the application of  $\beta$ -factor as a tool for assessment of systemic risk events. Revealed that the efficiency of this factor in the Ukrainian stock market to identify attractive investment shares are mediocre. Determined that more effective is the use of beta coefficient for the analysis of high liquid securities.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ПОРТФЕЛЮ АКЦІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОНДУ

*У статті розглянуто сутність та особливості вдосконалення структури ризикованих вкладень у фінансові активи. Запропоновані практичні підходи щодо управління структурою портфелю акцій інвестиційного фонду, методи мінімізації ризику та збільшення доходності, методологічні засади до формування збалансованого портфелю на основі аналітичних інструментів, що найбільш повно характеризують реально можливий рівень ризику та доходності.*

**Ключові слова:** фондовий ринок, портфельна теорія, фінансовий ризик, аналітичні інструменти, фінансова незалежність.

Вдосконалення існуючої структури фінансових активів інвестиційного фонду для фінансування необхідного обсягу активів та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань управління фінансами цих інститутів. Оптимальна структура активів є таким співвідношенням ризикових та безризикових активів, за якого забезпечується найефективніше співвідношення між рівнем доходності та фінансового ризику інституту, тобто максимізується його ринкова прибутковість. Пошук такого співвідношення – проблема, що розв'язується портфельною теорією.

Портфельна теорія – це теорія оптимізації інвестиційного портфелю за рівнем його доходності та ризику, заснована на статистичних та математичних методах.

Початок сучасної портфельної теорії поклав Гарі Марковіц у своїй праці 1952 року. Результати Марковіца були розвинені та доповнені працями Д. Тобіна, В. Шарпа та інших дослідників [1, с. 132]. Вагомий внесок у розглядання фінансової проблематики зробив І. Бланк у своїх наукових пошуках, який визначив, що "фінансові активи характеризують майнові цінності в формі наявних грошових коштів, грошових та фінансових інструментів, що належать підприємству" [2, с. 61]. Він відокремив найважливішу характеристику фінансових активів – їх здатність приносити дохід. Проблематика оцінки вартості ризикованих активів докладно розглянута у роботах А. Дамодарана, який стверджує, що оцінка знаходиться в основі будь-якого інвестиційного рішення, незалежно від того, чи пов'язано це рішення з покупкою, продажем або зберіганням активів. Крім того, він докладно обґрунтував відмінності та загальні риси моделей, що використовуються для оцінки різних видів активів [3]. Вплив кризових явищ на економічний розвиток держави та механізми управління ризиками на фінансових ринках досліджувалися такими вченими, як Л. Ларуш, Г. Хаберлер, М. Хазін [4-5]. Формуванням стратегій інвестування, тобто аналізом інформації, прийняттям рішень про вибір класу та виду активу, займалися такі найбільш успішні інвестори, як Уоррен Баффет, Бенджамін Грехем, Філ Фішер, Томас Роу Прайс, Джордж Темплтон, У. О'Ніл та Е. Лефевр [6-8].

Разом з тим, більшість дослідників не враховували специфіки формування оптимальної структури портфелю акцій у реаліях української економіки, в умовах якої виникають ризики банкрутства навіть найбільш стабільних фінансових інститутів.

Метою статті є запропонування аналітичних інструментів для формування раціональної структури фінансових активів, що забезпечує отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику інвестування за умов нестабільного розвитку фінансового ринку. У процесі реалізації своєї головної мети дослідження спрямоване на реалізацію наступних основних завдань: формування необхідного обсягу фінансових активів, що забезпечить високу ефективність інвестиційного портфелю; забезпечення максимальної доходності активів при мінімізації рівня фінансового ризику; підвищення конкурентоспроможності та ринкової вартості інвестицій.

Найбільш доходними, але й найбільш ризикованими, є вкладення у цінні папери, а саме для України це – інвестиції у акції підприємств. Аналітики фондового ринку для прийняття обґрунтованого рішення вивчають звітність компанії, порівнюючи її показники з фінансовими показниками її конкурентів. В Україні єдиним досяжним джерелом інформації є фінансова звітність емітентів, оприлюднена на загальнодоступних інформаційних сайтах баз даних [9].

В умовах нестабільного економічного становища найбільшої уваги потребують показники фінансової стійкості та незалежності підприємства, його здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

З усієї кількості аналітичних коефіцієнтів найбільш повно характеризують інвестиційну привабливість цінних паперів коефіцієнти фінансової незалежності, ліквідності, рентабельності.

Коефіцієнт фінансової незалежності характеризує залежність фірми від зовнішніх позик, чим нижче значення коефіцієнта, тим більше позик у компанії, тим вище ризик неплатоспроможності. Низький коефіцієнт фінансової незалежності в умовах нестабільності може вказувати на можливість збиткової діяльності та навіть банкрутства компанії.

Коефіцієнт термінової ліквідності показує, яка частина термінової, поточної заборгованості підприємства може бути погашена за рахунок найбільш ліквідних активів: готівкових коштів та очікувань надходження коштів від дебіторів. Тобто наскільки швидко підприємство може розрахуватися за своїми зобов'язаннями у разі потреби.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками підприємства та характеризує

ефективність роботи менеджерів компанії-емітента, тобто чи є сенс інвестувати у цінні папери даного підприємства взагалі.

Коефіцієнт рентабельності інвестицій при порівнянні з коефіцієнтом рентабельності власного капіталу показує вплив позикового капіталу на суму отриманого компанією прибутку. Якщо показник рентабельності інвестицій набагато менший рентабельності власного

капіталу, це означає, що підприємство має високу суму довгострокової заборгованості порівняно з чистим прибутком. Висока заборгованість під час різких коливань фінансового ринку становить значну загрозу для діяльності підприємства.

Схематично взаємозв'язок цих показників зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок аналітичних показників фінансового стану підприємства

Наприклад, проаналізуємо за цими коефіцієнтами найбільш ліквідні цінні папери для включення їх у структуру портфелю акцій (таблиця 1).

Для розрахунку основних показників надійності

емітенту (таблиця 2) використовуються дані найбільш ліквідних підприємств, що оприлюднили свою звітність за 2007-2009 рр. і чий цінні папери котируються на біржі.

Краще за інших із розглянутих підприємств за

Таблиця 1. Розрахунок інвестиційної привабливості цінних паперів для портфелю інвестиційного фонду [9, 10]

Емітент	Фінансова незалежність			Строкова ліквідність			ROI, % (рентабельність інвестицій)			ROE, % (рентабельність власного капіталу)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
ВАТ «Азовсталь»	0,73	0,52	0,49	2,18	1,53	1,37	20,72	17,25	-1,15	22,74	19,59	-1,42
ВАТ «Центрэнерго»	0,50	0,43	0,41	1,03	0,32	0,30	2,20	-5,93	-8,45	2,83	-9,73	-14,04
ВАТ «Мотор Січ»	0,61	0,51	0,60	0,59	0,48	0,86	10,94	0,20	26,65	11,57	0,21	29,11
ВАТ «Укрнафта»	0,85	0,80	0,57	1,77	1,17	1,10	12,73	13,82	3,35	13,88	13,87	3,52

показниками фінансового стану закінчили 2009 р.: ВАТ «Мотор Січ» та «Укрнафта». Підприємства мають найвищі показники фінансової незалежності капіталу підприємства від позикових коштів – на рівні 0,57-0,6. Рівень фінансової незалежності ВАТ «Укрнафта» знизився, порівняно з 2007-2008 роками, що можна пояснити впливом світової фінансової кризи, під час якої на більшості вітчизняних підприємств погіршилися показники діяльності. Вищезазначені компанії достатньо мірою забезпечені високоліквідними активами, тобто досить швидко зможуть розрахуватися із поточною заборгованістю. Високий рівень строкової ліквідності має також підприємство «Азовсталь». Ліквідність ВАТ «Азовсталь» забезпечується тим, що компанія входить у вертикально-інтегрований холдинг та достатньо забезпечена замовленнями.

Закінчити 2009 рік з чистим прибутком із аналізованих підприємств вдалося лише ВАТ «Мотор Січ» та ВАТ «Укрнафта». «Азовсталь» 2009 рік закінчила з чистим збитком. Однак порівняно з ВАТ «Центрэнерго», комбінат ВАТ «Азовсталь» має більш стабільний фінансовий стан, вищий рівень фінансової незалежності та строкової ліквідності та невисоку довгострокову заборгованість, що можна побачити із порівняння показників рентабельності інвестицій та власного капіталу. ВАТ «Центрэнерго» досить довгий час генерувало збитки, ця тенденція, скоріше за все, буде змінена після приватизації підприємства та закінчення реформування енергетичної галузі. Однак у розглянутій

ситуації у портфель акцій рекомендовано ввести три підприємства із вищедосліджених: «Азовсталь», «Мотор Січ» та «Укрнафту».

Таким чином, можна вдосконалити структуру ризикованих активів, зменшити рівень ризику, збільшити прибутковість та визначити очікуваний строк покриття витрат в умовах нестабільного фондового ринку. Запропоновано шляхи вдосконалення наявної структури портфелю акцій, що дозволяють враховувати нові ризики та формувати портфель залежно від сучасної ситуації та нагальних потреб інвесторів. Із всієї множини аналітичних показників відібрані ті, що найбільш повно характеризують реально можливий рівень ризику та доходності, враховуючи не тільки ринкові коливання, а й інші загрози зменшення вартості фінансових активів.

### Список літератури

1. Мертенс, А. Інвестиції [Текст] / А. Мертенс. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
2. Бланк, И. А. Управление активами [Текст] / И. А. Бланк – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 720 с.
3. Damodaran, A. Valuation : Tools and Tehniques for Determining the Value of Any Asset [Text] / A. Damodaran. – Wiley, 2003. – 992 с.
4. Хазин, М. Теория кризиса [Текст] / М. Хазин // Профиль. – 2008. – № 33. – С.46-53.
5. Хаберлер, Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний [Текст] / Г. Хаберлер. – М. : СОЦИУМ, 2005. – 474 с.
6. Уроки Уолл-Стрит: как разбогатеть на финансовом рынке.



- 
- Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона [Текст]. – М. : Вильямс, 2005. – 416 с.*
7. *О'Нил, У. Как делать деньги на фондовом рынке: стратегия торговли на росте и падении [Текст] / У. О'Нил. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 117 с.*
  8. *Лефевр, Э. Воспоминания биржевого спекулянта [Текст] / Э. Лефевр. – М. : Олимп Бизнес, 2001. – 544 с.*
  9. *Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс] / Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.*
  10. *ВАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс] / Відкрите акціонерне товариство "УКРАЇНСЬКА БІРЖА". – Режим доступу: (<http://ux.com.ua>).*

## РЕЗЮМЕ

*Овчинникова Марина*

### **Аналитические инструменты совершенствования структуры портфеля акций инвестиционного фонда**

В статье рассмотрены сущность и особенности совершенствования структуры рискованных вложений в финансовые активы. Предложены практические подходы к управлению структурой портфеля акций инвестиционного фонда, методы минимизации риска и увеличения доходности и методологический подход к формированию сбалансированного портфеля на основе аналитических инструментов, которые наиболее полно характеризуют реально возможный уровень риска и доходности.

## RESUME

*Ovchinnikova Marina*

### **Analytical tools to improve the structure of the equity portfolio investment fund**

The article deals with the essence and features to improve the structure of risky investments in financial assets. Suggest practical approaches to the management structure of the equity portfolio investment fund, methods to minimize risk and increase profitability and methodological approach to forming a balanced portfolio based on the analytical tools that are most relevant to realistically possible level of risk and return.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**ДИВИДЕНДНА ПОЛІТИКА: ЗАРУБІЖНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ДОСВІД І УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

*Розглянуто класичні концепції дивідендних виплат і типи дивідендної політики. Розкрито проблеми формування дивідендної політики вітчизняних підприємств. Акцентовано увагу щодо змін законодавства стосовно удосконалення системи корпоративного управління в цілому і дивідендної політики зокрема.*

**Ключові слова:** дивідендна політика, корпоративні відносини, корпоративне управління, концепції дивідендних виплат, типи дивідендної політики.

У сучасних умовах розвитку фінансового ринку України і становлення власної моделі корпоративного управління значущість дивідендної політики зростає. Вона визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Дивідендна політика стає складовою загальної стратегії розвитку корпорації, насамперед її фінансової стратегії, в процесі ефективної реалізації прав власності, елементом корпоративної культури. Саме тому питання формування ефективної дивідендної політики останнім часом набуває особливої актуальності.

Грунтовні дослідження специфіки корпоративних відносин, що мають концептуальне значення для формування дивідендної політики, переважно представлені працями зарубіжних вчених, яким належить авторство таких основних теорій: нейтральності дивідендів (Ф. Модільяні, М. Міллера), пріоритетності дивідендів (М. Гордона, Е. Брігхем), регульованості та очікуваності дивідендів (Дж. Лінтнер), податкової диференціації (Р. Літценбергера, К. Рамасвами). Теорії, що розроблені зарубіжними вченими, орієнтовані в основному на реакцію акціонерів та потенційних інвесторів в умовах досконалого фондового ринку і не враховують особливостей формування дивідендної політики в умовах нерозвинених корпоративних відносин та нестачі інвестиційних ресурсів, характерних для національної економіки.

У працях провідних українських і російських науковців, зокрема І. Балабанова, І. Бланка, М. Грідчиної, Г. Кірейцева, Л. Коваленко, В. Ковальова, І. Лукасевича, Г. Ляшенко, А. Поддєрьогіна, Л. Ремньової, В. Савчука, Є. Стоянової, В. Суторміної, О. Терещенка та ін., стосовно проблем корпоративного управління, розробки та регулювання дивідендної політики, ця проблема розглядається з точки зору збереження фінансової стабільності й підвищення корпоративного іміджу підприємства після виплати дивідендів. Саме тому метою публікації є узагальнення за-рубіжного корпоративного досвіду щодо вибору моделей ефективної дивідендної політики, виявлення проблем формування дивідендної політики вітчизняних підприємств і окреслення шляхів їх можливого вирішення.

Дивідендну політику підприємства вчені розглядають як у вузькому, так і у широкому розумінні. Спрощено – це складова загальної політики управління прибутком, тобто елемент прийняття окремих тактичних рішень [1].

У більш широкому трактуванні під дивідендною політикою розуміють принципи та методи визначення частки прибутку, сплачуваної власнику капіталу, відповідно до його внеску у загальному обсязі власного капіталу підприємства [3].

Дивідендну політику підприємство здійснює згідно з його статутом та економічними завданнями певного періоду, а її ефективне формування, як зазначає І. Бланк, передбачає такі основні етапи [1]:

- врахування основних факторів, що визначають передумови формування дивідендної політики підприємства;
- вибір типу дивідендної політики відповідно до фінансової стратегії підприємства;
- розробку механізму розподілу прибутку відповідно до обраного типу дивідендної політики;
- визначення форм виплати дивідендів;
- оцінку ефективності дивідендної політики.

У практиці фінансової діяльності фактори, що впливають на формування дивідендної політики прийнято поділяти на такі чотири групи [2]:

- фактори, що характеризують інвестиційні можливості підприємства. До них належать: стадія життєвого циклу підприємства; необхідність розширення ним своїх інвестиційних програм; ступінь готовності окремих інвестиційних проектів з високим рівнем ефективності; можливість впливу на інтенсивність інвестиційного процесу;
- фактори, що характеризують можливості формування капіталу з альтернативних джерел. У цій групі факторів основними є: достатність резервів власних фінансових ресурсів, сформованих у попередньому періоді; вартість залучення додаткового акціонерного капіталу; вартість залучення додаткового позикового капіталу; доступність позикових коштів на фінансовому ринку; складність залучення позикових коштів у зв'язку з низьким рівнем платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- фактори, пов'язані з об'єктивними обмеженнями. До них належать: рівень оподаткування дивідендів; рівень оподаткування прибутку підприємства; досягнутий ефект фінансового важеля, зумовлений його диференціалом; фактичний обсяг прибутку та рівень рентабельності власного капіталу;
- інші фактори. У їх складі можуть бути виокремлені: кон'юнктурний цикл; рівень дивідендних виплат

підприємствами-конкурентами; невідкладність платежів за раніше отриманими кредитами; можливість втрати контролю над управлінням підприємством (низький рівень дивідендів може призвести до істотного зниження ринкової вартості акцій і їх масового «скидання» акціонерами, що збільшує ризик фінансового захоплення підприємства конкурентами).

Оцінка цих факторів дозволяє визначити передумови формування оптимальної дивідендної політики, обґрунтувати її вибір на перспективу.

У зарубіжній практиці вважається, що оптимальна дивідендна політика – це «міцний горішок» для фінансових керівників корпорації [3]. Основна складність полягає у пошуку про-тивга і стримувань для балансування інтересів як самих власників і акціонерів, з одного боку, так і корпорації як самостійного суб'єкта господарювання, з іншого. Як правило, у великій корпорації, де значна кількість акціонерів, власники різняться за належними їм частками статутного капіталу, а відповідно й інтересами. Дрібні (міноритарні) акціонери зацікавлені у якнайбільших поточних і регулярно виплачуваних дивідендах, у можливостях вигідного перепродажу своїх акцій, тоді як інтерес великих (мажоритарних) власників більше стосується розвитку корпоративного бізнесу, підвищення рівня його конкурентоспроможності та ринкової капіталізації, адже вони самі фактично розподіляють чистий прибуток. Ось чому ефективною дивідендною політикою може вважатися така, яка належним чином враховує інтереси різних груп акціонерів і самої корпорації, оскільки завдяки цьому, як свідчить досвід, вдається підтримувати й підвищувати інвестиційний імідж корпорації, причому не лише щодо потенційних акціонерів, а й доступу до дешевих фінансових ресурсів. Практично необхідно досягти оптимізації пропорцій між споживанням та тезаврацією прибутку [3].

Стосовно дивідендної політики у економічній літературі відбуваються дискусії, формуються протилежні концепції, що конкурують між собою, попри це кожна з них передбачає варіативність рішень щодо прийомів та способів її досягнення.

У розвитку теорії дивідендної політики суттєву роль відіграє концепція Нобелівських лауреатів М. Міллера та Ф. Модільяні. Вона випливає з їх гіпотези, що між сумою сплачуваних дивідендів і ринковим курсом акцій відсутній зв'язок, оскільки курс акцій визначається нинішніми та майбутніми доходами компанії, а також потенціалом його зростання. Найраціональнішою, з їх погляду, є фінансова політика, у рамках якої відбувається відмова від виплати дивідендів і весь прибуток спрямовується на фінансування нових інвестиційних проєктів. Самофінансування підприємства розглядається ними як пріоритетне джерело. У такому разі акціонери максимізують доходи здебільшого в результаті зростання курсу акцій. Стосовно цієї концепції на виплату дивідендів варто спрямовувати лише ту частину прибутку, яку неможливо ефективно реінвестувати. Тому зрозуміло, що цей підхід отримав назву залишкового принципу дивідендних виплат і є, мабуть, найпопулярнішим типом політики, позаяк він найбільш враховує інтереси корпорації загалом, мотивуючи цей вибір необхідністю стабільної виплати дивідендів у перспективі.

Варто зауважити, що дивіденди дійсно справляють значний інформаційний ефект, особливо для потенційних інвесторів. Останні зазвичай сприймають факт зростання дивідендів як позитивний знак, і, як наслідок, ціна акцій такої корпорації може також зрости. І навпаки, зниження

чи невплата дивідендів може дати негативний сигнал, який призведе до здешевлення акцій. Саме тому керівництво корпорації має вкрай обережно підходити до таких змін дивідендних виплат або, в будь-якому випадку, давати належні пояснення своїм діям.

Як відомо, опонентами теорії Міллера-Модільяні є М. Гордон, Ю. Брігхем, Дж. Лінтнер та інші економісти. На їх думку, дивіденди є менш ризикованими, ніж приріст капіталу. Інвестори, зокрема міноритарні акціонери, обирають мінімізацію ризику, тому завжди віддають перевагу поточним дивідендам порівняно зі збільшенням їх і можливим приростом акціонерного капіталу, але в майбутньому, тобто «краще синиця в руці, ніж журавель у небі» [1, 3-5].

Зростання дивідендів досить часто сприймають як сигнал до того, що підприємство працює успішно, і навпаки, зменшення рівня дивідендів може сигналізувати про фінансові проблеми суб'єкта господарювання. Отже, дивіденди впливають на вартість підприємства і мають чітко виражений психологічний ефект, що приваблює інвесторів і партнерів до співпраці.

Хоч дана концепція поширеніша, єдиної думки щодо цього не існує. Як сказано раніше, дивідендна політика визначається багатьма факторами, тому кожна компанія обирає власний суб'єктивний підхід і зазвичай намагається зберегти баланс між виплатою достатніх дивідендів (щоб підтримувати довіру акціонерів) та реінвестуванням прибутку (щоб підтримувати певні темпи розвитку компанії).

Виплата високих дивідендів призводить до зменшення внутрішніх джерел розвитку фірми, що може спонукати менеджерів до залучення додаткових зовнішніх джерел за рахунок випуску нових акцій і позик, а це у свою чергу змінює структуру капіталу і його середньозважену вартість. Відтак компанія, яка вибрала таку дивідендну політику, змушена часто штучно занижувати дивіденди, незважаючи на сприятливі можливості їх разового істотного збільшення, або ж, навпаки, вишукувати резерви для виконання прийнятої програми у несприятливі періоди.

Сплата низьких дивідендів або нестабільність виплат зазвичай зумовлює недовіру акціонерів і потенційних інвесторів, що може призвести до зниження цін акцій. Отже, найменш ризикованою є дивідендна політика, що гарантує акціонерам за будь-яких обставин отримання дивідендів, тобто планування стабільних їх виплат. Саме цей підхід, за дослідженнями Дж. Лінтнера [3], користується неабиякою популярністю у корпоративній практиці розвинених країн.

Політика стабільності виплат дивідендів поширилася тому, що вона не обіцяє наперед встановлених абсолютних чи відносних розмірів дивідендів, а лише гарантує постійність їх виплати. З погляду інвесторів, найбільш стабільною вважається дивіденд-на політика з передбачуваними темпами зростання дивідендів. Така політика дивідендних виплат, безперечно, «працює» на імідж корпорації, її ринкову капіталізацію, посилаючи інвесторам сигнали про те, що вкладений ними капітал працює ефективно. Щоправда, така політика зумовлює менеджмент компанії у несприятливі періоди вишукувати фінансові ресурси з метою дотримання обраного курсу взаємовідносин зі своїми інвесторами.

Варто зауважити, що у даний час з'являються нові ускладнені концепції дивідендної політики з врахуванням податкової політики. Як відомо, податкові ставки і пільги диференційовані за групами доходів та об'єктів. Окремі інвестори, що купують акції, наприклад пенсійні фонди, не сплачують податків, тоді як індивідуальні інвестори їх платять за диференційованими, залежно від рівня доходу,

ставками. Стан ще ускладнюється тим, що дивіденди оподатковуються за вищими ставками, ніж приріст капіталу.

У зв'язку з цим виникла концепція податкової диференціації, що відстоюється Р. Літценбергером і К. Рамасвами [6]. Відповідно до цієї концепції інвестори зацікавлені у максимізації своїх до-ходів після вирахування податків. За умови, коли податки на приріст капіталу нижчі за особистий прибутковий податок, то фірма могла б увесь прибуток спрямовувати на інвестиції в активи і в резервні фонди. У такому випадку прибуток не розподіляється, а акціонери не одержують дивідендів. Це зумовить зростання інвестицій з наступним збільшенням прибутку корпорації, що, у свою чергу, спричинить підвищення ринкової вартості її акцій у майбутньому. Однак, як показує зарубіжна практика, такий підхід до дивідендної політики не задовольняє багаточисельних міноритарних акціонерів з низьким рівнем доходів, які постійно потребують поточних дивідендних виплат.

Таким чином, як свідчить світовий корпоративний досвід, остаточного підтвердження на користь тієї чи іншої концепції немає, а отже, ідеальна дивіденд-на політика відсутня. Її вибір і реалізація залежить від конкретних умов діяльності підприємства і завжди визначається багатьма факторами економічного, інформаційного, правового, соціального, психологічного, адміністративного характеру. Втім, це й зрозуміло, адже ефективність дивідендної політики можлива лише в контексті реалізації загальноекономічної стратегії розвитку конкретної корпорації. Тому вироблення найоптимальнішої дивідендної стратегії залишається одним із найбільш складних завдань корпорації і її, як правило, відносять до компетенції ради директорів (наглядової ради).

Що стосується дивідендної політики українських підприємств, то варто зауважити, що більшість з них взагалі не розробляє дивідендної стратегії, оскільки в нашій країні виплата дивідендів ще не увійшла у широку практику. Локальність та мізерність виплат дивідендів пояснюється не тільки і навіть не стільки збитковою або низькорентабельною діяльністю багатьох підприємств, скільки відвертим нехтуванням правами й законними інтересами акціонерів.

Результати аналізу вітчизняної практики свідчать, що навіть за наявності прибутку, достатнього для нарахування дивідендів, власники контрольного пакета акцій, не бажаючи ділити його з іншими акціонерами, приймають рішення про відмову від нарахування дивідендів, мотивуючи це прагненням реінвестувати прибуток у виробництво. Таке ставлення до акціонерів пояснюється основним чином неринковою природою утворення українських акціонерних товариств, які мають особливий склад акціонерів: частково це працівники акціонерних товариств, але більшість акцій розпорощено між великою кількістю міноритаріїв, які отримали акції за приватизаційні майнові сертифікати.

Варто зазначити, що в Україні налічується близько 13 мільйонів людей, які володіють акціями підприємств, отриманими у ході ваучерної приватизації. Багато з них жодного разу не отримували дивідендів або отримували мінімальну їх кількість. Тим часом нерозподілений прибуток, на словах «інвестуючи у виробництво», мажоритарні акціонери розподіляють між собою без урахування інтересів міноритаріїв, списуючи мільйони гривень на «представницькі» та інші витрати [7], які раніше витратами не визнавались і сплачувались за рахунок прибутку.

Як відомо, згідно з діючою нормативною базою щодо

правил ведення бухгалтерського обліку, адміністрація підприємства має можливість збільшувати витрати на різні цілі (зокрема, адміністративні витрати), які, можливо, і не були обов'язковими, що у результаті позначається на величині чистого прибутку. Зважаючи на те, що в балансі підприємства ці витрати не виокремлюються, акціонери під час проведення зборів не мають фізичної можливості дізнатися про їх склад і спрямування. Більше того, як свідчить практика, безперешкодне здійснення мажоритарними акціонерами тінювих схем з ухиляння від виплати дивідендів призвело до того, що окремі міноритарії або не відвідують загальні збори акціонерів, або передають право голосу за дорученням правління товариства і фактично не приймають рішення щодо розподілу прибутку.

Безумовно, як вважають експерти, посилення прав міноритаріїв могли б інститути спільного інвестування (ІСІ) – пайові інвестиційні та недержавні пенсійні фонди, які б скуповували акції на вільному ринку і диктували свої умови мажоритарним акціонерам. Проте непрозора і нерегулярна виплата дивідендів негативно впливає на розвиток повноцінного фондового ринку, що стримує підприємства випускати свої цінні папери у вільний обіг. Приміром, частка акцій *free-float* вугільних компаній на фондовому ринку сягає 2-9%, енергетичних – 2-22%, металургійних – 1-13%, машинобудівних – 2-15%. Та й вартість чистих активів 32 найбільших ІСІ становить лише 247 мільйонів гривень, що є дрібницею порівняно з банківським сектором, чисті активи якого перевищують 875,2 мільярда гривень [8].

Як відомо, з 30 квітня 2009 р. набув чинності Закон України «Про акціонерні товариства», яким встановлено чимало нових вимог в сфері правового регулювання діяльності акціонерних товариств в Україні. Зокрема, акціонерним товариствам необхідно здійснити:

- до 29 жовтня 2010 р. переведення випуску іменних акцій документарної форми існування у бездокументарну (дематеріалізація);
- до 29 квітня 2011 р. зміну найменування акціонерного товариства з відкритого та закритого на публічне акціонерне товариство (ПАТ) або приватне акціонерне товариство (ПрАТ), якщо кількість акціонерів у них буде менше 100; якщо ж кількість акціонерів буде менше 10, то таке акціонерне товариство може бути реорганізовано у товариство з обмеженою відповідальністю.

На думку експертів, новий Закон створив низку проблем і питань у діяльності акціонерних товариств, зокрема зміна статусу акціонерного товариства вимагає, крім переведення акцій у бездокументарну (електронну) форму, ще й проведення загальних зборів акціонерів, переоформлення усіх установчих та регуляторних документів, отримання нових ліценцій і дозволів, перереєстрації майна, зміни печаток й бланків тощо, а також створює низку проблем, у т. ч. при отриманні кредитів, що вимагає значних додаткових фінансових витрат. Тому й не дивно, що станом на 1 липня в Україні з 17 тисяч акціонерних товариств лише 2200 набули нового статусу. Це в основному банківські установи та державні корпорації [9].

Варто зауважити, що безперечною перевагою цього Закону є внесення змін у частині виплати дивідендів, згідно з якими їх виплата здійснюється в обов'язковому порядку з чистого прибутку звітного року та/або нерозподіленого прибутку в обсязі не менше ніж 30%, що встановлюється рішенням загальних зборів акціонерного товариства, у строк не пізніше шести місяців після закінчення звітного року [10].

Крім того, Законом запроваджуються загальновідомі у

корпоративному законодавстві інших держав правила та механізми, спрямовані на захист прав інвесторів та побудову чіткої структури управління акціонерним товариством, зокрема: встановлення вимог щодо розкриття інформації; надання акціонерам права вимагати від товариства викупу акцій, що їм належать, у разі прийняття загальними зборами певних рішень; виключення можливості передачі акцій шляхом дарування; встановлення переважного права акціонерів на придбання акцій додаткової емісії, що виключить можливість зменшення частки акціонерів у статутному капіталі або розмивання часток; запровадження додаткових механізмів щодо реалізації права акціонера на участь у загальних зборах та врегулювання порядку оскарження рішень загальних зборів (3 місяці з дня прийняття); голосування на загальних зборах виключно бюлетенями за підписом кожного з акціонерів; запровадження процедури кумулятивного голосування при обранні членів наглядової ради тощо.

Відомо, що час кризи найбільше підходить для проведення реорганізації і реструктуризації бізнесу, тому приведення діяльності акціонерного товариства у відповідність до вимог Закону «Про акціонерні товариства» необхідно сприймати як елемент цих процесів. Хочеться вірити, що у перспективі прийняття цього Закону справлятиме позитивний вплив на формування дивідендної політики в умовах вітчизняної економіки, сприятиме запровадженню цивілізованих механізмів захисту інтересів як міноритарних акціонерів, так і мажоритарних, обмежуючи при цьому можливість застосування рейдерських технологій, сприятиме зростанню капіталізації акціонерних товариств, зміцненню позитивного іміджу України як країни з ринковою економікою й підвищенню її інвестиційної привабливості.

### Список літератури

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. – В 2 т. 3-е изд. Т.1.– К. : Ника-Центр, 2007. – 624 с.
2. Ляшенко, Г. П. Управління капіталом підприємства: конспект лекцій [Електронний ресурс] / Г. П. Ляшенко. – Режим доступу : <http://www.vuzlib.net>.
3. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посіб. За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 531 с.
4. Взаємозв'язок дивідендної політики і структури капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com>.
5. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Ковтун, Ю. І. Податкові стимулятори дивідендної політики корпоративних підприємств [Електронний ресурс] / Ю. І. Ковтун. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com>.
7. Пояснювальна записка до проекту Закону України про внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства» (щодо забезпечення права власників простих акцій на отримання дивідендів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com>.
8. Дивіденди акціонерам: не платили і не заплатять? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economica.com.ua>.
9. Економічна аналітика : Впровадження Закону України «Про акціонерні товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siver-info.com/news>.
10. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

### РЕЗЮМЕ

*Стельмах Мирослава*

#### **Дивидендная политика: зарубежный корпоративный опыт и украинские реалии**

Рассмотрены классические концепции дивидендных выплат и типы дивидендной политики. Раскрыты проблемы формирования дивидендной политики отечественных предприятий. Акцентируется внимание относительно изменений законодательства по совершенствованию системы корпоративного управления в целом и дивидендной политики в частности.

### RESUME

*Stelmakh Myroslava*

#### **Dividend policy: foreign corporate experience and Ukrainian reality**

A classic concept of dividend payments and the types of dividend policy. Solved the problem of dividend policy of domestic enterprises. The attention to changes in legislation regarding the improvement of corporate governance in general and in particular dividend policy.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ РЕГІОНУ

*Розкрито напрями формування і залучення інвестиційних джерел Донецького регіону. Досліджено стан інвестиційної діяльності Донецької області у 2009 році. Розроблено рекомендації щодо подальшого розвитку економіки Донецької області.*

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, інвестиційна діяльність, інвестиції в основний капітал.

Актуальність проблеми формування інвестиційних джерел для забезпечення інвестиційного процесу зумовлена тим, що, по-перше, вони є факторами розширеного відтворення, сталого, конкурентного та безпечного розвитку країни, по-друге, джерела зростання інвестиційних ресурсів залежать від макроекономічних чинників. У сучасних економічних умовах поживлення в інвестиційній сфері України стало не стільки джерелом економічного росту, скільки його результатом, зумовленим зміною ситуації в сфері національних збережень і збільшенням сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності. Разом з тим зберігають своє значення причини, що знижують інвестиційну активність країни: висока ціна кредиту, великі інвестиційні ризики, відсутність ефективних механізмів трансформації збережень населення в інвестиційні ресурси, низька інвестиційна привабливість багатьох галузей економіки країни, наявність значної кількості збиткових підприємств, високий рівень тіншової економіки і корупції.

Еволюція теорій інвестиційної діяльності свідчить про різне трактування економічними школами джерел економічного зростання і напрямів використання інвестиційних ресурсів. Теоретичні аспекти цієї проблеми досліджувались у працях відомих вчених І.Бланка, Б.Кваснюка, Дж. Кейнса, К.Маркса, А.Пересади, Д.Рікардо, М.Фрідмана, Ф.Хайєка, В.Хобти, Й.Шумпетера, М.Якубовського, Ю.Яременко [1-12].

Необхідність подолання розриву між потенційними та реальними інвестиційними ресурсами, визначення заходів щодо активізації інвестиційної діяльності, котра на сучасному етапі розглядається в контексті розгортання глобальних світових динамічних процесів, міжнародного руху капіталів, визначення сутності інвестиційних джерел у системі розширеного відтворення при їх оптимальному співвідношенні між вітчизняними та іноземними джерелами, а також розробка концептуальних засад і практичних пропозицій здійснення процесу формування інвестиційних ресурсів є актуальними науковими проблемами, вирішення яких висвітлюється в пропонованому дослідженні.

За 2009 р. підприємствами та організаціями Донецької області вкладено 16790,2 млн. грн. капітальних інвестицій, переважну частку з яких (77,3%) становили інвестиції в основний капітал.

Загальний обсяг інвестицій в основний капітал у 2009 р. зменшився в порівнянні з 2008 р. у 1,9 раза і склав 13 млрд. грн., або 8,5% загальнодержавного обсягу капіталовкладень. За цим показником Донеччина серед

регіонів України з традиційно другого місця після м. Києва, де річний обсяг інвестицій в основний капітал склав 28,2 млрд. грн., перемістилась на третє місце, поступившись Дніпропетровській області (13,3 млрд. грн.).

Приріст інвестицій відбувся лише в 6 містах та районах області. При цьому в Артемівському районі зріст обсягів капітальних вкладень спостерігався протягом чотирьох останніх років, у м. Кіровському – трьох, у м. Єнакієвому – двох років.

У 2009 р. найбільші обсяги інвестицій в основний капітал, як і в попередні роки, здійснено в містах та районах з високим рівнем виробничого потенціалу (рис. 1). Так дві п'ятих (39,5%) усіх вкладень освоєно в м. Донецьку, в м. Макіївці – 11,5%, у Красноармійському районі – 10,2%, у м. Маріуполі – 6,4%, у м. Єнакієвому – 5,1%, у м. Краматорську – 3,8%, у м. Артемівську – 2,8%, у Мар'їнському районі – 2,6%, у м. Кіровському – 2,4%.

Найбільш активно в минулому році освоєвались інвестиції в основний капітал у м. Макіївці, де обсяги капітальних вкладень зросли проти 2008 р. у 1,5 рази, завдяки новому будівництву стану 390 на ЗАТ «Макіївський металургійний завод».

Активна інвестиційна діяльність спостерігалась також у містах: Слов'янську (порівняно з 2008р. обсяги вкладень в основний капітал зросли на 38%), Кіровському (на 34,7%), Єнакієвому (на 2,8%) та у Слов'янському (на 19,5%) і Артемівському (на 3,3%) районах.

Водночас погіршилась ситуація в м. Докучаєвську, де капіталовкладення зменшилися проти 2008р. у 38 разів (у 2008р. у порівнянні з 2007р. спостерігалось їх зростання в 8,2 раза), у м. Жданівці – в 7,7 раза (в 2008р. – збільшення на 44,5%), у Добропільському районі – в 7,5 раза (протягом попередніх трьох років відбувався приріст інвестицій в основний капітал), у м. Ясинуваті – у 6,3 раза (в 2007-2008 рр. спостерігався їх приріст).

На кожного мешканця Донецької області в 2009р. у середньому припадало 2905 грн. інвестицій в основний капітал у фактичних цінах (у 2008р. – 4912 грн.), тоді як у середньому в Україні цей показник становив 3309 грн. У розрахунку на одну особу найбільші обсяги інвестицій освоєно в Красноармійському районі – 39644 грн., м. Кіровському – 10816 грн., м. Донецьку – 5241 грн., м. Єнакієвому – 4765 грн., Мар'їнському районі – 3961 грн., м. Макіївці – 3749 грн., м. Артемівську – 3368 грн., Ясинуватському районі – 3244 грн., Костянтинівському районі – 3164 грн., Шахтарському районі – 3125 грн. У цей же час у Олександрівському районі цей показник становив лише 189 грн., м. Жданівці – 222 грн.,

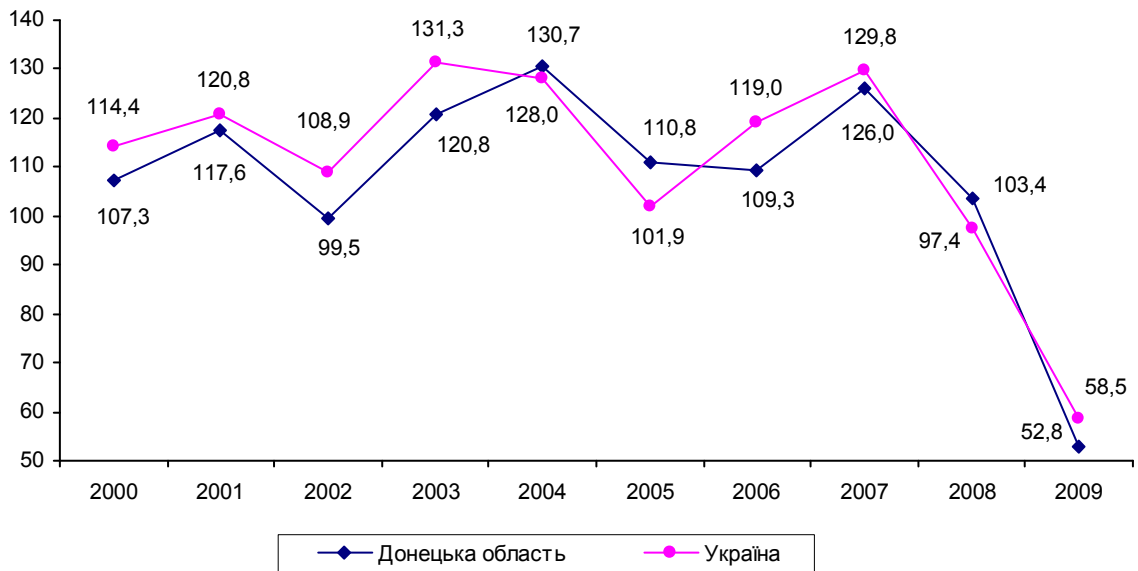


Рис. 1. Індеси інвестицій в основний капітал (у відсотках до попереднього року) \*

\* складено за даними Головного управління статистики у Донецькій області [13]

Великоновосілівському та Володарському районах – 249 грн. та 283 грн. відповідно, м. Докучаєвську – 363 грн.

Зазнала певних змін структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування. Основним з них залишаються власні кошти суб'єктів

господарювання, за рахунок яких у 2009р. освоєно 9916,2 млн. грн., що менше в 1,6 раза в порівнянні з 2008р., при цьому частка цих коштів у загальному обсязі інвестицій порівняно з 2008 р. зросла на 11 в. п., з 2007р. – на 10 в. п. (рис. 2).

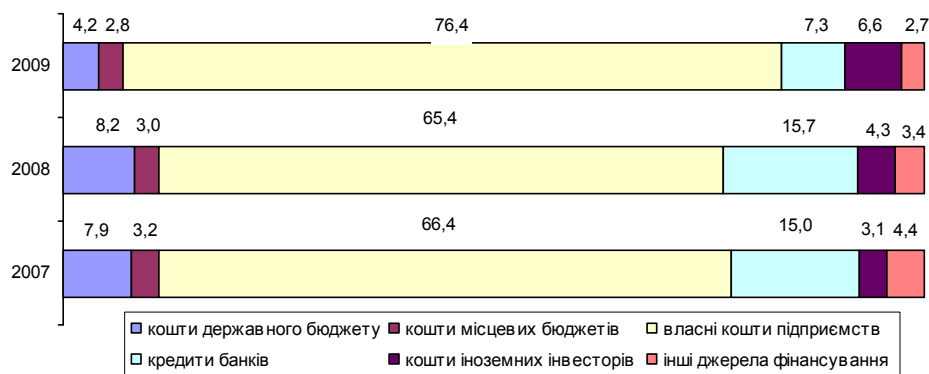


Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування (у відсотках до загального обсягу) \*

\* складено заданими Головного управління статистики у Донецькій області [13]

Асигнування з Державного бюджету скоротились у 3,7 раза і склали 4,2% загального обсягу інвестицій в основний капітал (545,8 млн. грн.). При цьому 54,5% державних капіталовкладень було спрямовано в розвиток вугільної промисловості, 37,8% – будівництва.

Кошти іноземних інвесторів склали 6,6 % від загального обсягу вкладень, порівняно з 2008 р. їх питома вага збільшилась на 2,3 в. п., з 2007 р. – на 3,5 в. п. Частка кредитів банків та інших позик скоротилась проти 2008 р. на 8,4 в. п., проти 2007 р. – на 7,7 в. п. Обсяг інвестицій в основний капітал, освоєний за рахунок цього джерела фінансування, склав 945,8 млн. грн., що становить 24,5% до 2008 р. (рис. 3).

За технологічною структурою інвестицій в основний капітал у 2009 р. 49,7% усіх вкладень спрямовано на придбання машин, обладнання та устаткування. На будівельні і монтажні роботи витрачено 6134,2 млн. грн. (або 47,2%), що на 44,5% менше обсягів 2008 р. Порівняно з попереднім роком технологічна структура інвестицій в основний капітал дещо змінилася: відбулося збільшення частки фактичних витрат на будівельні і монтажні роботи (на 2 в. п.) при одночасному зменшенні частки коштів,

спрямованих на придбання машин, обладнання і устаткування (на 2,2 в. п.).

Із загального обсягу інвестиційних витрат на будівельні і монтажні роботи переважну частку (52,2%) спрямовано в капітальне будівництво інженерних споруд (транспортних споруд, трубопроводів, комунікацій, ліній електропередач, комплексних промислових споруд та інших). На будівництво шахт та споруд підприємств з видобування вугілля та сланцю припадало 17,9% коштів, освоєних на будівництві інженерних споруд, стадіонів та майданчиків для занять спортом на відкритому повітрі – 17,5%, злітно-посадкової смуги – 3%.

На спорудження будівель припадало 37,3% загального обсягу будівельно-монтажних робіт, з них 11,9% спрямовано на житлові будівлі.

Традиційно пріоритетними напрямками інвестування в Донеччині є промислове виробництво та розвиток інфраструктури (транспорт та зв'язок), яким у 2009 р. належало відповідно 55,3% та 10% від загального обсягу капіталовкладень (у 2008 р. – 52,3% та 10,4% відповідно).

Однак у 2009 р. обсяги інвестицій в основний капітал, спрямовані у розвиток промислового виробництва в

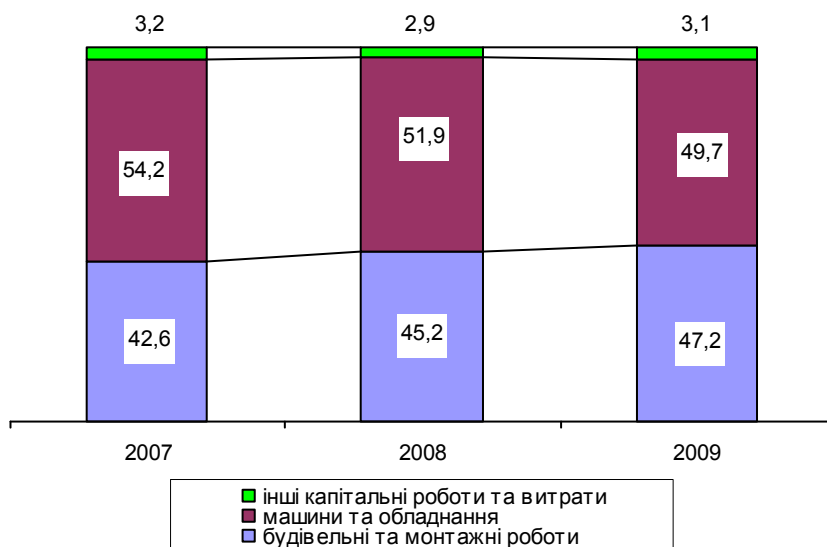


Рис. 3. Технологічна структура інвестицій в основний капітал (у відсотках до загального обсягу)\*

\* складено заданими Головного управління статистики у Донецькій області [13]

цілому (7175,6 млн. грн.), зменшилися у 1,8 раза, в тому числі у переробну промисловість – у 1,9 раза, добувну промисловість – у 1,7 раза, у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – на 27,7%.

Обсяг інвестицій у переробну промисловість склав 4221,7 млн. грн., або 58,8% всіх інвестицій у промисловість (у 2008р. – 62,4%). Обсяги освоєння інвестицій в основний капітал серед промислових виробництв збільшилися тільки в текстильному виробництві; виробництві одягу, хутра та виробів з хутра – в 1,7 раза, виробництві транспортних засобів та устаткування – в 1,5 раза, гумових та пластмасових виробів – на 2,5%.

Після двох років зростання інвестицій в основний капітал у підприємства вугільної промисловості (в 2007 р. на 27,3% порівняно з 2006р., у 2008 р. на 22,1% порівняно з 2007 р.) у 2009 р. їх обсяги скоротилися в 1,7 раза, хоча частка в загальному обсязі освоєних інвестицій у промисловості зросла на 1,8 в. п. Слід зауважити, що видобуток рядового вугілля в 2009 р. скоротився порівняно з 2008 р. на 4,7% і склав 32,6 млн. тонн, у тому числі видобуток рядового вугілля для коксування зменшився на 2,6%, енергетичного вугілля – на 6,9%.

Варто додати, що під впливом світової фінансової кризи загальне становище промисловості регіону, як і економіки в цілому, суттєво погіршилося. Обсяг промислового виробництва в порівнюваних цінах за 2009 р. зменшився проти 2008 р. на 21,8% (у 2007 р. проти 2006 р. – на 7,8%), в цілому по Україні – на 21,9%. Серед видів промислової діяльності обсяг виробництва зменшився у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 0,4%, у вугільній промисловості – на 2,2%, у виробництві та розподіленні електроенергії – на 7,9%, у виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення – на 14%, в легкій промисловості – на 14,1%, в целюлозно-паперовому виробництві та видавничій діяльності – на 19,9%, в металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – на 24,6%, в хімічній та нафтохімічній промисловості – на 33,2%, у добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних, – на 38,8%, у виробництві будматеріалів, скла та іншої мінеральної продукції – на 39,5%, у машинобудуванні – на 41,6%.

Спад промислового виробництва призвів до зниження отриманого прибутку, який є основним джерелом

фінансування інвестиційної діяльності промислових підприємств. Проти 2008 р. у 6,7 раза скоротилися обсяги інвестицій промислових підприємств з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування, в 4,4 раза – з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції, в 4 раза – з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, у 2 раза по кожному – з видобування корисних копалин, крім паливно-енергетичних та з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у 1,9 раза – хімічного виробництва, в 1,7 раза – металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, у 1,6 раза – з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення.

Інвестиції в основний капітал, спрямовані у розвиток транспорту та зв'язку, скоротилися у порівнянні з 2008 р. у 2 рази та склали 1293,9 млн. грн. Їх питома вага в загальному обсязі інвестицій проти 2008 р. зменшилась на 0,4 в. п. Найбільше коштів (61,2%) у розвиток цього виду економічної діяльності інвестовано в зв'язок, темпи їх використання склали 98,6% проти 2008 р.

Щодо освоєння коштів за іншими видами економічної діяльності, слід зауважити, що значно зросли обсяги інвестицій в основний капітал, спрямовані в розвиток таких секторів економіки, як діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям (у 1,6 раза), додаткові транспортні послуги та допоміжні операції (на 28,2 %), діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг (на 25,8 %).

Водночас відбулося суттєве зменшення обсягів капіталовкладень за такими видами економічної діяльності, як оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі (в 6,7 раза в порівнянні з 2008 р.), торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт (у 5,8 раза), діяльність наземного транспорту (в 5,6 раза), будівництво (в 4 рази), діяльність готелів та ресторанів (у 3,5 раза), державне управління та освіта (в 3,1 раза по кожному), діяльність у сфері інформатизації (в 2,7 раза) та інші.

У соціально-культурній сфері (житлове будівництво, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг) освоєно 14,3% загального обсягу інвестицій в основний капітал. З них 34,9% використано на житлове будівництво. У 2009 р. обсяги інвестицій в основний



капітал у житлове будівництво зменшились у порівнянні з попереднім роком у 2,3 рази і склали 648,1 млн. грн. Їхня частка у загальнообласному обсязі складала 5%, що менше проти 2008 р. на 1,1 в. п. Серед міст та районів найбільшу частку – 22% усіх інвестицій в основний капітал – спрямовано в житлове будівництво у Володарському районі, 14,7% – у м. Ясинуватій, 14,1% – у Слов'янському районі, по 12,3% – у м. Маріуполі та м. Докучаєвську. Водночас у м. Кіровоградському, Красноармійському районі, м. Єнакієвому, Костянтинівському районі, м. Макіївці питома вага інвестицій на спорудження житла не досягла навіть 0,5% всіх обсягів інвестицій в основний капітал.

Основними джерелами фінансування житлового будівництва в 2009 р. були власні кошти населення, питома вага яких у загальному обсязі складала 42%, і кошти підприємств та організацій – 36,8%. Інвестиції на будівництво власного житла склали 158,2 млн. грн., що в 2,6 рази менше обсягів 2008 р., кошти населення на будівництво власних квартир – 113,9 млн. грн., що в 2,1 рази менше. Частка коштів, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик, зменшилась з 14,9% у 2008 р. до 10% у 2009 р. Питома вага інвестицій у будівництво житла за рахунок надходжень з Державного та місцевих бюджетів складала відповідно 4% та 4,2% загальнообласного обсягу (в 2008 р. відповідно – 0,3% та 6%). Інвестиції в основний капітал, освоєні за рахунок коштів місцевих бюджетів, скоротились у 3,3 рази в порівнянні з 2008 р. і склали 27,3 млн. грн. Фінансування житлового будівництва за рахунок надходжень з державного бюджету збільшилось у 6,2 рази і складало 26 млн. грн. За рахунок власних коштів підприємств та організацій на будівництво житлових будівель використано 238,3 млн. грн., що складає 46,3% до 2008р.

У 2009 р. завершено будівництво та введено в експлуатацію ряд виробничих споруд та потужностей, серед яких: лінії електропередач напругою 6-20 кВ протяжністю 4,9 км; трансформаторні понижуючі підстанції напругою 35 кВ і вище потужністю 167,2 тис. кВ·А за рік; магістральний газопровід протяжністю 0,5 км; магістральний водовід протяжністю 3,9 км; 61,1 км волоконно-оптичних ліній зв'язку, установка по знешкодженню та захороненню шкідливих промислових відходів потужністю 3 млн. т.

Збільшено потужності телекомунікаційних систем, зокрема введено в дію 1,5 тис. номерів на міських та 0,2 тис. номерів на сільських АТС.

На підприємствах області протягом року введено в експлуатацію I чергу реконструкції комплексу з виробництва 20 тис. т свинцю та свинцевих сплавів за рік, комплекс з виробництва 190 тис. м<sup>2</sup> керамічної плитки за рік, установку з гранулювання 730 тис. т карбаміду за рік, дільниці з обробки 103 тис. т сталі за рік та 365 тис. т сортової заготовки за рік, цехи з виробництва: 65 тис. м<sup>3</sup> теплоізолюючих сумішей за рік, 3,6 тис. т каліброваного прокату зі сталі за рік, 5,6 тис. т дрібноштучних бетонних виробів за рік, 1,5 тис. м<sup>2</sup> гофрокартону за рік, I чергу реконструкції цеху з переробки відпрацьованих свинцево-кислотних акумуляторних батарей потужністю 14,5 тис. т свинцю за рік та інші.

На підприємствах харчової промисловості введено в дію потужність з виробництва 2,4 тис. т ковбасних виробів за рік.

Серед об'єктів комунального господарства введено в експлуатацію місцеві трубопроводи для транспортування газу протяжністю 51,2 км, місцеві водопровідні мережі протяжністю 8 км, місцеві теплові мережі протяжністю 0,3 км, котельні потужністю 47,1 Гкал за годину, місцеві каналізаційні та водостічні мережі протяжністю 6,2 км,

каналізаційний колектор потужністю 7 тис. м<sup>3</sup> стічних вод за добу.

Для потреб сільського господарства введено в дію тваринницькі комплекси по вирощуванню та відгодівлі свиней на 61,5 тис. голів, приміщення для великої рогатої худоби на 696 скотомісць, комбикормовий завод на 250 т переробки комбикормів за добу, комплекс по вирощуванню 2,5 тис. т грибів за рік. У м. Донецьку реконструйовано фондові оранжереї ботанічного саду площею 2,4 тис. м<sup>2</sup>.

Крім того, в 2009 р. у області введено 82,9 тис. м<sup>2</sup> торгової площі.

У 2009 р. також здійснювалось будівництво об'єктів соціальної сфери, серед яких введено в експлуатацію стадіон "Донбас Арена" на 50 тис. місць у м. Донецьку, центр корекції зору на 100 відвідувань за зміну у м. Макіївці.

Погіршення інвестиційної активності в Донецькій області в 2009 р. пояснюються незадовільним фінансовим становищем підприємств, недостатніми обсягами коштів, які надходили з державного та місцевих бюджетів, коштів іноземних інвесторів, проблемами з кредитуванням. Всі ці фактори негативно вплинули на розвиток таких базових галузей регіону, як вугільна промисловість, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, хімічна та нафтохімічна промисловість, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, машинобудування.

Однак, незважаючи на складне соціально-економічне становище регіону, в 2009 р. зросли обсяги інвестицій в основний капітал по деяких видах економічної діяльності, вводилися в експлуатацію нові потужності і об'єкти, будувалось житло.

Для подальшого розвитку економіки області необхідно залучення додаткових інвестицій з різних джерел, зокрема, коштів вітчизняних інвестиційних фондів та іноземних інвесторів.

## Список літератури

1. Бланк, И. А. *Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – Киев : ИТЕМ Лтд, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995, – 448 с.*
2. Кваснюк, Б. *Структурна перебудова економіки та її ресурси [Текст] / Б. Кваснюк // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 18-28.*
3. Кейнс, Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.*
4. Маркс, К. *Капитал. Критика политической экономики / Под ред. Ф.Энгельса. [Текст] / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1969. – Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. – 648 с.*
5. Пересада, А. А. *Управління інвестиційним процесом [Текст] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.*
6. Рикардо, Д. *Сочинения. Т.1. [Текст] / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955. – 360 с.*
7. Хобта, В. М. *Управление инвестициями: механизм, принципы, методы. [Текст] / В. М. Хобта – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 219 с.*
8. Шумпетер, Й. *Теория экономического развития: Пер. с нем. [Текст] / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.*
9. Фридмен, М. *Количественная теория денег: Пер. с англ. [Текст] / М. Фридмен – М. : Эльфа пресс, 1996. – 131 с.*
10. Хайек, Ф. *Пагубная самонадеянность: ошибки социализма: Пер. с англ. [Текст] / Ф. Хайек. – М. : Новості, 1992. – 302 с.*
11. Якубовський, М. М. *Структурна перебудова економіки: інвестиційний аспект [Текст] / М. М. Якубовський // Моніторинг інвестиційної діяльності. – 1999. – № 4. – С. 10-23.*
12. Яременко, Ю. В. *Структурные изменения в социалистической экономике. [Текст] / Ю. В. Яременко. – М. : Мысль, 1981. – 303 с.*
13. *Статистичний щорічник Донецької області за 2009 рік. / За ред. Зеленого О. І. / Державний комітет статистики України. Управління статистики будівництва та інвестицій. –*

## РЕЗЮМЕ

*Туриянска Марія*

### **Проблемы формирования инвестиционных источников региона**

Раскрыты направления формирования и привлечения инвестиционных источников Донецкого региона. Исследовано состояние инвестиционной деятельности Донецкой области в 2009 году. Разработаны рекомендации относительно последующего развития экономики Донецкой области.

## RESUME

*Turiyanska Mariya*

### **Problems of forming of region investment sources**

Directions of forming and bringing in of investment sources of the Donetsk region are exposed. Investigational consisting of investment activity of the Donetsk area of 2009 year. Recommendations are developed in relation to subsequent development of economy of the Donetsk area.

*Стаття надійшла до редакції 14.10.2010 р.*

Світлана ЧЕРЕМІСІНА

доктор економічних наук,  
професор кафедри фінансів,  
Севастопольський інститут банківської справи,  
Українська академія банківської справи Національного банку України

Ганна КАЛЬОНОВА

аспірант кафедри менеджменту і економіко-математичних методів,  
Севастопольський національний технічний університет

## ОЦІНКА ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИНОГРАДО-ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Адаптовано існуючі методичні підходи оцінки ступеня впливу чинників на досліджуваний об'єкт до специфіки виноградо-виноробного підприємства. Проаналізовано комплекс чинників, що негативно впливають на інвестиційну привабливість виноградо-виноробного підприємства і побудовано їх пріоритетний ряд.*

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, оцінка чинників, виноградо-виноробні підприємства.

До теперішнього часу більшість підприємств в основному вичерпали свої резерви стосовно адаптації та виживання у складних умовах господарювання. На перший план виходить необхідність пристосування до обмежень попиту та конкуренції, що постійно зростає. Посилювання попитових, фінансових обмежень приводить до усвідомлення необхідності спеціальної інвестиційної політики, впровадження у галузеве виробництво масштабних проектів довгострокового характеру.

Основне гальмо в здійсненні інвестиційних програм – нестача власних коштів. Тому багато підприємств намагаються дістати доступ до інших джерел інвестування. Серед джерел отримання довгострокових кредитів називають банки, вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Ухвалюючи рішення про вкладення грошових коштів, інвестор керується поняттям інвестиційної привабливості підприємства, під яким мається на увазі характеристика підприємства з позицій перспективності розвитку і прогнозів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості. Проте в даний час існує цілий ряд чинників, що перешкоджають вільному вливанню грошей в економіку України і конкретних підприємств зокрема. Серед цих чинників можна відзначити низькі темпи економічних реформ, що призводять до ослаблення фінансового стану підприємств, недоліки національної законодавчої бази в частині гарантій і захисту іноземних інвестицій. Необхідний комплексний аналіз чинників, що негативно впливають на інвестиційну привабливість виноградо-виноробного підприємства в сучасних умовах.

Проблеми впливу системи зовнішніх і внутрішніх чинників на об'єкт досліджувалися Ф. Зіновьевим [2], В. Кисельовим [3], С. Коваленко [4], Є. Олейниковим [5]. Системи чинників, що визначають стан і тенденції розвитку виноградарства і побудову їх пріоритетних рядів здійснювалися С. Черемісіною [1,6] та ін.

Проте в своїх роботах автори акцентували увагу на загальногалузевих аспектах функціонування аграрної економіки. Проблеми дослідження оцінки чинників, які визначають інвестиційну привабливість саме виноградо-виноробних підприємств в сучасних умовах

досліджувалися недостатньо.

Метою даної статті є вивчення комплексу чинників, що негативно впливають на інвестиційну привабливість виноградо-виноробного підприємства в сучасних умовах. Відповідно до цієї мети в роботі вирішуються наступні завдання: адаптувати наявні методичні підходи оцінки ступеня впливу чинників на досліджуваний об'єкт до специфіки виноградо-виноробного підприємства; проаналізувати комплекс чинників, що негативно впливають на інвестиційну привабливість виноградо-виноробного підприємства, і побудувати їх пріоритетний ряд.

Конкретно для зарубіжного інвестора перешкодою для вкладення грошей у підприємства України стає відсутність будь-яких достовірних даних про підприємство, неефективне внутрішньогосподарче управління, нестабільний фінансовий стан виноградо-виноробних підприємств.

Звичайно, для здійснення інвестиційної діяльності підприємство може використовувати свої власні резерви. Проте щорічний недолік власних оборотних коштів, недосконалість податкової системи держави, відсутність ефективною і стабільною системи збуту продукції галузі, а також тіньові механізми у використанні, розкрадання земельних, матеріальних, фінансових ресурсів, а це все можна викрити практично на кожному підприємстві, роблять мобілізацію власних внутрішніх ресурсів абсолютно неможливою. Для багатьох господарств просто недоступні кредити банків: їх високі відсотки і умови короткостроковості не дозволяють підприємствам розраховувати на надходження грошових коштів саме з цього джерела.

Таким чином, існує різноманіття факторів, що перешкоджають вливанню грошей в сучасне виноградо-виноробне підприємство, які так необхідні галузевій економіці, розвитку її сировинної бази. Необхідний аналіз того, які з негативних чинників мають більшу впливовість та значення, тобто на яких з них підприємству варто звернути найбільшу увагу і спробувати зменшити їх вплив.

Для визначення ступеня впливу наявних альтернативних чинників використовуємо метод парних порівнянь на основі багатомірного шкалювання Т. Сааті.

Для оцінки чинників застосовується шкала парних порівнянь (табл. 1).

Таблиця 1. Шкала парних порівнянь Т. Сааті [4]

Відносна важливість, бал	Визначення	Пояснення
1	Однакова важливість	Однаковий внесок обох елементів
3	Один чинник трохи важливіший за інше	Досвід і думки дозволяють поставити один чинник трохи вище за інше
5	Істотна або сильна перевага	Досвід і думки дозволяють встановити безперечну перевагу одного чинника над іншим
7	Значна перевага	Один чинник настільки сильніше впливає на досліджуваний об'єкт, що він стає практично значним
9	Абсолютна перевага одного чинника над іншим	Очевидність переваги одного чинника над іншим підтверджується найбільш сильно.
2, 4, 6, 8	Проміжні оцінки між двома сусідніми міркуваннями	Застосовуються в компромісному випадку
Зворотні величини приведених вище чисел	Якщо при порівнянні одного чинника з іншим отримане одне з вищезгаданих чисел (1-9), то при порівнянні другого чинника з першим отримаємо зворотну величину	

Після добирання найбільш істотних, на наш погляд, чинників, складається матриця оцінки парних порівнянь факторів (з використанням вищенаведеної шкали).

Для оцінки чинників, що впливають на систему, нами використаний ситуаційний підхід, в основі якого лежить визначення значущих ситуаційних змінних (чинників) [6]. Необхідно відзначити, що неможливо визначити всі змінні, що впливають на систему. Для практичних цілей можуть розглядатися тільки ті чинники, які мають найбільше значення.

Конкретний вибір чинників може мати різну інтерпретацію, проте, в основному вся сукупність чинників групується за внутрішніми та зовнішніми змінними. Внутрішні змінні – ситуаційні чинники усередині системи. Основні змінні внутрішнього середовища зачіпають такі аспекти як: цілі системи, структура, завдання, технологія управління, людський капітал [2]. Як зовнішні змінні, виступають умови і ситуації, які підсистема, що управляє, не може змінити, але обов'язково повинна враховувати в своїй діяльності [1].

На рівень інвестиційної привабливості виноградо-виноробних підприємств негативно впливає комплекс зовнішніх і внутрішніх чинників. У ході дослідження були проаналізовані та побудовані пріоритетні ряди впливаючих чинників за допомогою методу парних порівнянь на основі багатовимірного шкалування (табл. 2). Встановлено, що найбільший негативний вплив на рівень інвестиційної привабливості сучасних виноградо-виноробних підприємств роблять недосконалість державного контролю за дотриманням правових форм господарювання (10,3%), недосконалість системи господарювання галузі (7,3%), нездатність виноградарських господарств виступати рівноправними учасниками ринку фінансових ресурсів (6,7%), негативні результати діяльності галузі минулих періодів (6,3%), неефективне використання наявного ресурсного потенціалу галузі (5,6%), відсутність державної підтримки розвитку інтеграційних форм науки з виробництвом (5,6%) та ін.

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що чинник, який найбільш погіршує інвестиційний клімат у галузевому виробництві – це відсутність гарантій захисту інвестиційної діяльності. Як вже наголошувалося, в Україні не створені достатні умови – в першу чергу політичні, економічні, правові, а також податкові – для залучення грошових коштів. Надійне правове забезпечення – основа ефективною інвестиційної

політики. Але в Україні правова сфера ще значно не відпрацьована і не відлагоджена. Часто податковий закон відмінняє попередній, що приводить до дестабілізації в економіці і фінансах.

Також позначається відсутність інформаційної забезпеченості ринку. Підприємствам важливо не тільки отримувати інформацію про поточний стан ринку, про можливості конкурентів. Для кожного господарства необхідним є щорічний розрахунок своїх можливостей для оцінки свого потенціалу, напрямів розвитку, формування інвестиційних планів і інформування потенційних інвесторів. Будь-яке підприємство, навіть збиткове, має засоби, які надають можливість отримати прибуток, у разі потреби – залучити інвестиції. Таким чином, низька інформаційна прозорість ринку має великий негативний вплив на інвестиційну привабливість не тільки окремих підприємств, але і регіонів та країни в цілому.

Для будь-якого інвестора – іноземного або вітчизняного – найважливішою характеристикою є фінансовий стан підприємства, ефективність використання власних ресурсів, основних і оборотних фондів. Господарства, які мають дуже низький рівень даних показників, ризикують залишитися без кредитів і інвестицій, що, поза сумнівом, ще більше погіршує їх фінансовий стан. Тому даний чинник має не менш важливе значення.

Також впливає на інвестиційну привабливість відсутність стабільної і ефективною системи збуту сільськогосподарської продукції. Для багатьох виноградо-виноробних підприємств збутові проблеми виявилися поза можливостями вирішення. Більшість налагоджених раніш інтеграційних зв'язків сьогодні неефективні або зовсім обірвалися.

Відсутня ефективна політика підтримки сільськогосподарських підприємств з боку держави. Існують також і інші чинники, що негативно впливають на інвестиційну привабливість господарств і не дозволяють підприємствам отримувати грошові кошти для збільшення обсягів виробництва, розширення асортименту, випуску нової продукції, тобто підвищення конкурентоспроможності. Проте підприємства повинні існувати і тому самостійно шукати виходи зі становища, що склалося, оцінювати свої можливості, знаходити ресурси, шукати інвесторів.

Таким чином, інвестиційна привабливість виноградо-виноробного підприємства досягається в сукупності з формуванням інвестиційної привабливості держави,

Таблиця 2. Розрахунок пріоритетного ряду чинників, що негативно впливають на рівень інвестиційної привабливості виноградо-виноробного підприємства

№	ЧИННИКИ	№ п\п																				Твір по рядках, W	Значення $\sqrt[20]{W}$	Ступінь впливу чинника	РАНГ	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20					
1	Негативні результати діяльності галузі минулих періодів	1	3	5	1	2	0,5	0,33	1	3	5	1	6	2	0,5	0,33	1	0,5	0,33	5	2	243,97475	1,32	0,06325	4	
2	Відсутність ефективної системи оплати виробників виноробної сировини залежно від її якості	0,33	1	0,5	1	4	0,5	0,5	0,2	3	2	0,33	0,33	0,33	5	4	3	0,2	0,33	1	0,5	3	0,2900993	0,94	0,04504	12
3	Відсутність справедливої системи пайового розподілу сукупного прибутку серед учасників виробництва винопродукції	0,2	2	1	0,33	0,5	0,2	0,33	1	0,5	1	3	2	0,33	0,5	1	3	2	0,33	2	0,33	3	0,0446159	0,86	0,04121	15
4	Неефективне використання наявного ресурсного потенціалу галузі	1	1	3	1	0,5	3	2	0,25	3	2	5	3	1	0,5	0,33	2	1	0,5	0,25	2	17,90625	1,16	0,05558	5	
5	Нездатність виноградарських господарств виступати рівноправними учасниками ринку фінансових ресурсів	0,33	0,25	2	2	1	3	4	2	1	5	0,33	3	5	2	1	3	4	0,5	0,33	1	776,5492	1,39	0,06660	3	
6	Недосконалість системи господарювання галузі	2	2	5	0,33	1	0,33	1	0,2	3	2	4	6	2	5	4	3	2	1	0,5	0,33	0,745459632	1,56	0,07475	2	
7	Недосконалість державного контролю за дотриманням правових норм господарювання	3	2	3	0,5	0,25	5	1	4	3	2	5	4	4	3	0,33	1	2	4	5	3	4490640	2,15	0,10302	1	
8	Відсутність державної підтримки розвитку інтеграційних форм науки з виробництвом	1	5	1	4	0,5	0,33	0,25	1	2	3	4	0,2	0,33	0,33	2	3	1	0,5	3	4	16,744784	1,15	0,05551	6	
9	Деградація розсадників, слабка оновлюваність виноградних насаджень	0,33	0,33	2	0,33	1	0,5	0,33	0,5	1	3	2	3	0,5	0,5	1	3	0,25	0,5	3	2	0,0645373	0,87	0,04168	14	
10	Слабке впровадження високопродуктивних, перспективних сортів	0,2	0,5	1	0,5	0,2	0,25	0,5	0,33	0,33	1	1	0,5	3	0,33	2	4	0,33	2	1	4	0,0015631	0,72	0,0345	17	

11	Переважання виробничих орієнтирів у маркетинговій діяльності підприємств галузі над ринковими та споживчими	1	3	0,33	0,2	0,17	0,2	0,25	0,5	1	1	2	4	3	0,33	0,25	2	1	0,33	0,5	0,0017895	0,59	0,02827	18
12	Відтік кваліфікованих кадрів, брак робочої сили в галузі	0,17	3	0,5	0,33	0,33	0,14	5	0,17	2	0,5	1	3	4	3	1	0,33	0,5	4	3	0,0834314	0,88	0,04216	13
13	Неефективна система реалізації виноградо-виноробної продукції	0,5	0,2	0,5	1	0,2	0,5	3	2	0,33	0,25	0,33	1	0,33	0,5	1	0,25	0,2	0,33	0,5	0,0000003	0,46	0,02204	20
14	Слабке застосування маловитратних, ресурсозберігаючих, інтенсивних технологій	2	0,25	3	2	0,5	0,2	0,33	3	2	0,33	0,25	3	1	2	0,5	3	4	1	2	11,67508	1,13	0,05414	7
15	Недосконалість форм господарювання в галузі	3	0,33	2	3	1	0,25	3	0,5	1	0,5	3	2	0,5	1	3	2	0,5	0,33	4	4,8763455	1,08	0,0517	10
16	Існуюча система захисту прав працівників підприємства	1	0,25	1	0,5	0,33	1	0,33	0,33	0,25	4	1	1	2	0,33	1	3	3	0,5	1	0,0054627	0,76	0,03641	16
17	Мотивація керівників, їх адаптація до нових умов господарювання	2	3	0,33	1	0,25	0,5	1	4	3	0,5	3	4	0,33	0,5	0,33	1	3	2	2	6,121794	1,09	0,05222	9
18	Відсутність орієнтації у формуванні сортової структури виноградарів на виробничо-реалізаційні цілі і можливості господарства	3	1	0,5	2	1	0,25	2	2	0,5	1	2	5	0,25	2	0,33	0,33	1	2	1	3,567	1,07	0,05127	11
19	Недостатність, недосконалість ресурсного потенціалу виноградарських господарств у ринкових умовах	0,2	2	3	4	3	0,2	0,33	0,33	1	3	0,25	3	1	3	2	0,5	0,5	1	4	8,788064	1,11	0,05319	8
20	Відсутність системи державного і внутрішньогосподарського інвестування галузі	0,5	0,33	0,33	0,5	1	0,33	0,25	0,5	0,25	2	0,33	2	0,5	0,25	1	0,5	1	0,25	1	0,0000174	0,58	0,02779	19
Σ=20,87																								

регіону, галузі. При аналізі показників, що характеризують стан окремого підприємства, можна використовувати дані розвитку галузі, у якій функціонує фірма, її фінансові показники, ефективність менеджменту та інші. У сучасних умовах інвестиційну привабливість підприємства визначають як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на функціонування підприємства.

Чинник – це якісно-кількісна характеристика, що має певне числове значення (питома вага в розрахованому сумарному значенні) і знаходиться в опосередкованому взаємозв'язку з іншими аналогічними показниками.

Господарська діяльність виноградарського сільськогосподарського формування схильна до жорсткої дії умов зовнішнього середовища, а також визначається сукупністю внутрішніх чинників. Чинники зовнішньої і внутрішньої дії можуть мати як позитивний, так і негативний, деструктивний вплив [6].

Нові умови господарювання характеризуються зростаючою дією чинників зовнішнього середовища, які в даний час безпосередньо визначають характер змін, що відбуваються, усередині господарського формування, вносять істотні корективи до його господарської діяльності. Політика держави визначає характер діяльності. Більшою мірою до дії і змін схильна економічна сфера, що визначає можливості вигідної взаємодії господарюючого суб'єкта (в даному випадку виноградо-виноробного підприємства) з партнерами, контрагентами, постачальниками, а також яка регулює відносини з бюджетними і позабюджетними органами, трудовим колективом.

Керівникові господарського формування складно впливати на сукупність зовнішніх чинників. Отже, одним із факторів, що сприяє швидкій трансформації виноградарських підприємств у нових умовах господарювання, їх стабілізації і розвитку є ступінь адаптації їх керівництва, пристосованості і взаємодії з об'єктивними реаліями економічного життя.

## Список літератури

1. Авидзба, А. М. *Економіка виноградарства: теорія і практика функціонування* [Текст] / А. М. Авидзба, С. Г. Черемисина. – Ялта : Адоніс, 2003. – 247 с.
2. Зиновьев, Ф. В. *Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма* [Текст] / Ф. В. Зиновьев. – Симферополь : Таврия. – 2001. – 260 с.
3. Киселев, В. А. *Реализация потенциала руководителя в условиях реформирования сельскохозяйственных формирований* [Текст] / В. А. Киселев. – Симферополь : Таврия, 2001. – 144 с.
4. Коваленко, С. А. *Теневая экономика: аспекты формирования и механизм легализации* [Текст] / С. А. Коваленко. – Симферополь : Таврия, 1998. – 110 с.
5. *Основы экономической безопасности* [Текст] // Государство, регион, предприятие, личность / Под редакцией Е. А. Олейникова. – М. : Бизнес-школа ; Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
6. Черемисина, С. Г. *Функционирование виноградо-винодельческого подкомплекса: теория, методика, практика* [Текст] / С. Г. Черемисина. – Симферополь : Таврия. – 2004. – 456 с.
7. Черемисина, С. Г. *Развитие виноградо-винодельческого производства Крыма* [Текст] / С. Г. Черемисина. – К. : ННЦ ИАЕ – 2006. – 489 с.
8. Черемисина, С. Г. *Применение системного метода для разработки стратегии развития виноградарской отрасли Крыма* [Текст] / С. Г. Черемисина // Науч. тр. КГАУ. Серия "Экономические науки". – Симф., 2002. – Вып. 70. – С. 297–301.
9. Четов, М. *Корпоративное управление в условиях экономической трансформации* [Текст] / М. Четов, А. Мендрул // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 10–18.
10. Шепотько, Л. *Некоторые аспекты макроэкономического*

*регулирования аграрной сферы* [Текст] / Л. Шепотько, И. Прокопа // Экономика Украины. – 2001. – № 3. – С. 51–58.

## РЕЗЮМЕ

*Черемисина Светлана, Калёнова Анна*

### **Оценка факторов, оказывающих негативное влияние на инвестиционную привлекательность виноградо-винодельческого предприятия**

Адаптированы существующие методические подходы оценки степени влияния факторов на исследуемый объект к специфике виноградо-винодельческого предприятия. Проанализирован комплекс факторов, оказывающих негативное влияние на инвестиционную привлекательность виноградо-винодельческого предприятия и построен их приоритетный ряд.

## RESUME

*Cheremisina Svetlana, Kalyonova Anna*

### **Assess of factors, rendering negative influence on the investment attractiveness of grape-vine-making enterprise**

In this article we make definition of the investment attractiveness of enterprise, find out the main factors, rendering negative influence on the investment attractiveness of enterprise, such as guarantees unavailability of investment defence activity, legal providing and market information providing. The priority row of factors is built.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Михайло ШЕРЕМЕТА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу і статистики,  
Тернопільський національний економічний університет**Марія ШЕРЕМЕТА**пошукувач,  
Тернопільський національний економічний університет**Йосиф ШЕРЕМЕТА**пошукувач,  
Тернопільський національний економічний університет

## СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ

*Досліджено і обґрунтовано методику стратегічного аналізу інвестицій в умовах конкуренції і ринку. Висвітлено питання аналізу потенційних і стратегічних конкурентів.*

**Ключові слова:** стратегічний аналіз, інвестиції, конкуренти, ринок, моніторинг, капітал, конкурентні переваги.

У сучасних економічних умовах інвестування суб'єктів господарювання є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах їх функціонування.

Проблеми стратегічного аналізу в умовах конкуренції у своїх наукових працях розглядали провідні зарубіжні та вітчизняні економісти, зокрема Л. Бернстайн, В. Бикадодоров, І. Бланк, Б. Гайлед, О. Єфімова, Л. Кегенер, В. Ковальов, М. Портер, Дж. Роденберг, Я. Хірінг та багато інших.

При дослідженні вітчизняної та зарубіжної літератури нами було встановлено, що вивчення стратегічного аналізу не втратили своєї актуальності і вимагають подальших наукових розробок. [1-8].

Метою нашої статті є обґрунтування методики стратегічного аналізу інвестицій.

У теорії інвестування капіталу можна виділити два класи задач. Перший пов'язаний із зміною підприємством товарних ринків. Він виникає за тих обставин, коли діючий старий ринок не може забезпечити досягнення бажаних цілей і між цими цілями і їх прогнозом утворюється значна невідповідність. Оцінка доцільності залучення необхідних в таких умовах інвестицій здійснюється через призму товарно-ринкової стратегії. Для вирішення такого класу задач використовують портфельний аналіз.

Однак можлива також інша ситуація, коли невідповідність між бажаними цілями і їх прогнозом незначна і її можна подолати за рахунок модернізації потенціалу підприємства, залишаючись у межах колишнього ринку. З цим пов'язаний другий клас задач, які розв'язуються за допомогою стратегічного аналізу інвестицій у реальні активи підприємства. При дослідженні потрібно виходити з того, що нормативна структура вирішення будь-яких проблем складається із чотирьох етапів: усвідомлення необхідності чи можливості прийняття рішення; формулювання варіантів подальших дій; оцінка варіантів з точки зору їх привабливості; вибір одного чи декількох з них для реалізації.

Для вирішення поставлених завдань використовують результати SWOT-аналізу, аналізу конкурентоздатності,

порівняльного аналізу показників ефективності роботи підприємства і його підрозділів (бенчмаркінг) та функціональних і конкурентних стратегій.

За допомогою SWOT-аналізу можна встановити взаємозв'язки між силою та слабкістю, які властиві підприємству, і можливостями та загрозами його зовнішнього і внутрішнього середовища. SWOT-аналіз дозволяє знайти точки прикладання інвестицій, які здатні наблизити підприємство до бажаної мети.

У процесі аналізу виявляються напрямки розвитку підрозділів підприємства, перед якими відкриваються нові можливості. Припустимо, що різке підвищення попиту на товари перекриває вільні потужності підприємства. Щоб не втратити можливостей, потрібно здійснити інвестиції в розширення потужностей. Таким чином визначено один із об'єктів інвестування. Варіанти реалізації цих інвестицій обумовлені величиною невідповідності між приростом попиту і величиною незадіяних потужностей підприємств. Залежно від стану виробничої бази і обмежень виробничих ресурсів вибирається один з варіантів – модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, розширення виробництва чи нове будівництво.

При виникненні зовнішньої загрози перед сильним підприємством виникає необхідність вдосконалення його потенціалу, розробка конкурентоздатного варіанту, визнаної ринком продукції, вклавши необхідний капітал в маркетинг і науково-дослідні роботи.

При відкритті нових можливостей перед слабким підрозділом підприємства виникає завдання розвитку відповідних функцій його потенціалу. Інколи буває так, що конкретний вибір користується недостатнім попитом тільки тому, що погано працює служба маркетингу. Вкладення капіталу в її реорганізацію і енергійні заходи по просуванню товарів на ринку здатні спричинити зміни.

При виникненні зовнішніх загроз перед слабким підприємством можливі не тільки його перетворення, але і пошук оперативних зв'язків з іншими підприємствами. При їх встановленні слабке підприємство ліквідується або перетворюється на структурний підрозділ більш сильного підприємства.

Одна з важливих характеристик потенціалу



підприємства – можливість забезпечувати конкурентоздатність цін на товари і витрат виробництва. Вона встановлюється шляхом порівняння власних витрат підприємства по всіх етапах виробництва і реалізації продукції з витратами конкурента за схемою концепції ланцюжка цінностей М. Портера. Основна мета оцінки витрат виробництва – виявити кращу практику виконання певного виду діяльності, знайти ефективний спосіб мінімізації витрат там, де вони вищі, ніж у конкурента. Це дозволяє визначити технології, які забезпечують низький рівень витрат, і, вклавши необхідний капітал, запозичити їх.

Конкурентна перевага може бути як внутрішньою, так і зовнішньою. Метод М. Портера дозволяє виявити внутрішню конкурентну перевагу підприємства відносно витрат виробництва і управління, яка дає можливість досягти меншої собівартості, аніж у конкурента. Стратегія, яка заснована на внутрішній конкурентній перевазі – це стратегія домінування за витратами.

Зовнішня конкурентна перевага базується на характерних ознаках товару, які складають цінність для покупця за рахунок підвищення ефективності виробу і зниження витрат на його експлуатацію. У результаті збільшується «ринкова сила» підприємства в тому розумінні, що вона може змусити ринок визначити вищу ціну продажів порівняно з ціною сильного конкурента. Стратегія диференціації товару, яка опирається на маркетингові дослідження, вимагає вкладень капіталу не тільки в маркетинг, але і в науково-дослідні роботи.

Важливе значення має аналіз конкурента. За його результатами складають профіль поведінки останнього, який дозволяє відповісти на низку питань:

- чи задоволений суперник своїм станом у конкурентному середовищі;
- які зміни в стратегії він може прийняти;
- де його вразливе місце;
- які дії підприємства викличуть найбільш сильну і ефективну негативну реакцію з його сторони.

На основі такої інформації, вносяться певні зміни в інвестиційну стратегію підприємства.

Для більш повного уявлення про перспективи конкурентної боротьби проводять також конкурентний аналіз галузі, у якій працює підприємство. В процесі аналізу використовують модель М. Портера про п'ять сил конкуренції.

Аналіз конкуренції пропонуємо проводити в два етапи:

1. На першому етапі проводиться моніторинг, тобто постійне спостереження за ключовими конкурентами.
2. На другому етапі проводиться цілеспрямований і поглиблений аналіз окремих питань конкуренції.

Впровадження моніторингу в фірмах носить індивідуальний характер, і деталі процесу розробляються під потреби кожного підприємства. Для успішного проведення конкурентних спостережень варто визначити ключові питання, на яких буде зосереджена робота аналітиків, процес збору та аналізу інформації, категорії аналізу.

У більшості фірм є багато конкурентів і всіх їх детально аналізувати не варто через нестачу часу та ресурсів. Моніторинг зосереджується лише на основних сферах конкуренції та на основних конкурентах. Досвід показує, що питання та конкуренти для обстеження повинні вибиратися на основі пріоритетів керівництва фірми та наступних критеріїв відбору:

Стратегічні конкуренти – тобто конкуренти, які створюють певну загрозу для підприємства, обрали, наприклад, ведуть агресивну тактику для збільшення частки ринку, ведуть цінову війну, впроваджують нові

технології чи випускають нову продукцію).

Потенційні конкуренти – підприємства, які можуть стати сильними конкурентами в майбутньому. Сюди входять:

- постачальники компонентів та запчастин, які вивчили технології виробництва товару і готові виробляти його самі;
- підприємства, які виробляють чи продають суміжну продукцію і хотіли б розширити вибір товарів, які вони пропонують;
- підприємства, що розробляють нові технології і які можуть вплинути на галузь, в якій працює підприємство

Основні питання конкуренції – залежно від ситуації на ринку аналіз може проводитися не окремих конкурентів, а по питанню конкуренції, яке торкається кількох фірм, наприклад, гарантії та післяпродажне обслуговування продукції, цінова політика тощо.

Вибрані конкуренти та ключові питання стають основою для роботи аналітичних груп та для циклу розробки інформації. Існує багато різновидностей такого циклу, але майже всі вони потребують розв'язання таких основних завдань:

1. Визначення ключових питань.
2. Окреслення видів інформації, потрібної для аналізу.
3. Збір інформації.
4. Аналіз та підготовка рекомендацій.
5. Прийняття рішень на основі наданих рекомендацій та подання відгуків аналітикам.

Далі цикл повторюється з перегляду та визначення ключових питань.

Кожний новий цикл починається з перегляду пріоритетів та основних питань стратегічного аналізу і часто прив'язаний до річного планування або дат прийняття важливих рішень. Збір необхідної та важливої інформації, як правило, продовжується постійно, а аналіз проходить або періодично, в наперед визначені строки, наприклад, щоквартально, або за необхідністю, наприклад, коли надходить важлива чи непередбачена інформація, чи коли керівництву фірми необхідно прийняти важливі рішення.

Одна із особливостей стратегічного планування виявляється у тому, що його процедури не раз проходять паралельно і припускають повернення до вже прийнятих рішень, у випадку надходження нової інформації. У таких умовах, поряд із стратегічним аналізом, паралельно можуть розроблятися функціональні та конкурентні стратегії. Вони також підлягають стратегічному аналізу з метою виявлення об'єктів інвестування. Так, для реалізації продуктово-ринкової стратегії як правило, необхідні вкладення капіталу в приріст потужностей підприємства, оновлення устаткування і технологій, в розробки науково-дослідних робіт, а також і у приріст потужностей експериментального виробництва.

Підприємства, які не передбачають виходу на нові галузі, свої конкурентні стратегії здійснюють за двома схемами: «старий ринок – старий товар» і «новий товар – старий ринок». Реалізація стратегій, які спрямовані на залучення нових клієнтів, у тому числі тих, які колись були клієнтами фірм-конкурентів, вимагає вкладень капіталу, потрібних для певного поліпшення товару і підвищення престижу торгової марки. Маркетингова стратегія може орієнтуватись на вкладання інвестицій для розширення каналів просування товарів, будівництва фірмових магазинів, рекламних компаній тощо. Таким чином проведення будь-якої функціональної і конкурентної стратегії вимагає капітальних вкладень.

Хоча стратегічний аналіз дозволяє виявити необхідні інвестиції і варіанти їх використання, для стратегічного

---

управління цього недостатньо. Потрібна інформація про більш чіткі і конкретні зв'язки капіталовкладень з цілями підприємства. У зв'язку з цим стратегічному аналізу необхідно надати можливість цілевиявлення. Тоді інвестиційні рішення складуть єдину систему, яка підпорядкована цілям підприємства. Часто окремі напрямки розвитку пов'язані з загальними цілями підприємства через підцілі, і такі зв'язки необхідно зафіксувати. У протилежному випадку не вдається забезпечити жорстку підпорядкованість капітальних вкладень в усій цільовій системі.

### **Список літератури**

1. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн; пер. с англ., гл. редактор проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника – Центр, Ельга, 2001. – 527 с.
3. Бланк, И. А. Управление инвестициями предприятия [Текст] / И. А. Бланк – К. : Ника – Центр, Ельга, 2003. – 480 с.
4. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия практическое пособие [Текст] / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : ПРИОГ, 1999. – 96 с.
5. Вахрин, П. И. Финансовый анализ коммерческих и некоммерческих организациях [Текст] : учебное пособие / П. И. Вахрин. – М. : Маркетинг, 2001. – 320 с.
6. Ефимова О. В. Финансовый анализ. [Текст] / О. В. Ефимова. – 4-е изд. перераб. и доп. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
7. Миллер, М. Стоимость капитала, финансы корпорации и теория инвестиций. Сколько стоит фирма? [Текст] / М. Миллер, Ф. Модильяни – М. : Дело, 2001.
8. Шеремета, Й. М. Аналіз структури власного капіталу підприємства і його вплив на прийняття фінансових рішень. [Текст] / Й. М. Шеремета // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТАНГ. Випуск 12. Ч. 2. – Тернопіль : Економічна думка. – 2003. – С. 108-111.

### **РЕЗЮМЕ**

**Шеремета Михаил, Шеремета Мария, Шеремета Йосиф**

**Стратегический анализ инвестиций в реальные активы предприятий**

Исследовано и обосновано методику стратегического анализа инвестиций в условиях конкуренции и рынка. Отражен вопрос анализа потенциальных и стратегических конкурентов.

### **RESUME**

**Sheremeta Myhaylo, Sheremeta Mariya, Sheremeta Yosyf**  
**Strategic analysis of investments in the real assets of enterprises**

Investigational and grounded method of strategic analysis of investments in the conditions of competition and market. The question of analysis of potential and strategic competitors is reflected.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТНИХ ФІНАНСОВИХ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

*Наведено основні критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів, визначено можливості використання та окреслено основні недоліки.*

**Ключові слова:** грошовий потік, чиста теперішня вартість, оцінка, ефективність, критерії, інвестиційний проект.

В умовах поширення глобальних економічних процесів, трансформації економічних відносин особливої актуальності набувають питання удосконалення методів управління та оцінки інвестиційних проектів. Дана проблема містить ще багато дискусійного та невирішеного як в частині обґрунтування загального концептуального підходу до оцінки ефективності, так і в аспекті вироблення конкретних методичних рекомендацій, що визначають механізм реалізації конкретного інвестиційного проекту. Методи оцінки інвестиційних проектів, які набули поширення останнім часом, містять серйозні вади, що знижують їх потенційні можливості, а, отже, і ефективність використання. Незважаючи на глибокі дослідження в галузі інвестиційної теорії, багато питань, пов'язаних із здійсненням капітальних вкладень суб'єктами господарювання в період трансформації економіки, залишаються невирішеними. До їх числа належать питання щодо суті інвестиційного проекту, методів управління інвестиційними проектами, оцінки інвестиційної привабливості проектів в сучасних умовах господарювання. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методичних і прикладних досліджень.

Світова економічна наука має великий досвід вивчення проблем інвестування, дослідження їх економічної природи, місця і ролі в ринковій економіці, що свідчить про глобальний характер проблеми. Розробкою питань управління інвестиціями та їх аналізу займалися такі зарубіжні автори, як В. Беренс, П. Хавранек [5], Г. Бірман [6], Г. Кліффорд, Е. Ларсон [12], В. Шарп [19], та багато інших. Формування різних підходів до визначення ефективності інвестиційних проектів обумовлює підвищену зацікавленість і дослідників з України та країн СНД щодо цих проблем. Так, зокрема, широко відомі роботи вітчизняних авторів і російських науковців, які розкривають різносторонні фінансові аспекти управління інвестиційними проектами: С. Абрамова [1], І. Бланка [7], В. Верби, О. Загородніх [9], Р. Грачової, І. Волкова [10], В. Ковальова [13], А. Пересади [14], В. Савчука [16], А. Гойка [17] і інших.

Метою даного дослідження є визначення можливостей та недоліків застосування стандартних фінансових критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Розвиток ринкових відносин, підвищення рівня конкуренції на ринках продукції підсилює прагнення учасників інвестиційної діяльності до максимізації економічних результатів інвестиційних проектів з

найменшими витратами ресурсів, що відображає дію основних економічних законів, які забезпечують внутрішній, необхідний, стійкий зв'язок між основними властивостями інвестиційних проектів. Це стосується прояву дії закону додаткової вартості і закону економії часу у формуванні зв'язку між трьома головними складовими економічної ефективності – необхідністю задоволення інтересів інвесторів і підприємств-реципієнтів, сукупним капіталом, який інвестується, і рівнем ефективності його використання. Дія закону додаткової вартості виявляється у формуванні економічних і соціальних результатів процесу інвестування, на засадах типових суспільно-економічних умов і об'єктивно необхідних природних умов господарювання. Суть закону економії часу визначає необхідність усесторонньої економії інвестиційних ресурсів і встановлення часового горизонту реалізації проекту. У сучасних умовах господарювання цілеспрямована дія цих законів змінює місце і значення ефективності інвестиційних процесів у діяльності суб'єктів господарювання, призводить до підвищення значущості процедури її оцінки. Тому необхідним є формування методологічних підходів до її оцінки і, з урахуванням цього, вдосконалення інструментів управління, які дозволять підсилити мотивацію інвесторів і підвищити ступінь керованості результатами інвестування.

Для вибору методики оцінки фінансової ефективності проектів необхідно опиратися на принципи, на яких повинні ґрунтуватися сучасні методи оцінки. Серед них:

- універсальність застосування – методи повинні бути придатними в рамках будь-якого інвестиційного проекту, підприємства;
- споживна вартість грошей у часі – методи повинні враховувати зміну цінності грошей у часі;
- життєвий цикл інвестиційного проекту – методи залежні від життєвого циклу проекту для того, щоб належним чином оцінити ефективність проекту;
- врахування альтернативної вартості – врахування всіх гіпотетичних можливих доходів, які підприємство не отримує, інвестуючи засоби в певний проект;
- врахування ризику – методи повинні враховувати елементи ризику, властиві певному проекту;
- врахування можливих змін в параметрах проекту.

Процес інвестування капіталу в умовах ринкової економіки, а особливо в період її становлення, пов'язаний з ризиком неотримання очікуваних результатів у встановлені терміни. Це зумовлює необхідність кількісної

оцінки інвестованих коштів ще з моменту здійснення інвестиційних вкладень із метою отримання чіткого розуміння перспектив отримання прибутку і повернення вкладених коштів. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів є інструментом, який забезпечує інвесторів, замовників і інших зацікавлених осіб інформацією, необхідною для ухвалення управлінських рішень при виборі інвестиційних проектів.

Досліджуючи практику управління проектами в останні два десятиліття XX століття, провідний американський фахівець в галузі управління проектами Дж. К. Пінто відзначив, що якщо раніше управління проектами орієнтувалося головним чином на вирішення специфічних завдань із застосуванням особливих методів, то сьогодні управління проектами використовує широкий спектр методів, що відносяться до загальної теорії управління, фінансового менеджменту, стратегічного планування, маркетингу і управління кадрами [15].

Серед методів, за допомогою яких розраховується ефективність інвестицій, найчастіше виділяються такі,

які враховують споживчу цінність грошей у часі. Проте їх використання не завжди виправдане з позиції поставлених завдань з оцінки ефективності інвестицій, оскільки використання чинника часу може бути лише допоміжним засобом розрахунків.

В економічній літературі знайшли своє відображення й інші методи оцінки ефективності інвестицій (таблиця 1), проте і вони не позбавлені недоліків, оскільки:

- не передбачають оцінку інвестиційних проектів при короткостроковому і довгостроковому дефіциті фінансових ресурсів. Ця проблема може бути вирішена шляхом додаванням до основного переліку критеріїв двох додаткових, призначених для аналізу діяльності підприємства за умови дефіциту коштів [3, с. 134].
- основні критерії оцінки ефективності не припускають проведення аналізу умовно-нескінчених інвестиційних проектів. Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів подано в таблиці 1.

Таблиця 1. Стандартні критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів

Показники	Алгоритм розрахунку		
	Інвестиційний проект з одноразовими витратами (класичний інвестиційний проект)	Інвестиційний проект з додатковим фінансуванням	Умовно-нескінченний інвестиційний проект
Чиста теперішня вартість (NPV)	$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t} - K_0$	$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}$	$NPV = \frac{CF_1}{E-g} - K_0$
Індекс прибутковості (PI)	$PI = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}}{K_0}$	$PI = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}}$	$PI = \frac{CF_1/(E-g)}{K_0}$
Внутрішня норма доходності (IRR)	$\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = K_0$	$\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+IRR)^t}$	$\frac{CF_1}{IRR-g} = K_0$
Простий термін окупності (PP)	$PP = \min t$ при якому $\sum_{t=0}^T CF_t \geq \sum_{t=0}^T K_t$		
Дисконтований термін окупності (DPB)	$DPB = \min t$ при якому $\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t} \geq K_0$	$DPB = \min t$ при якому $\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t} \geq \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t}$	$DPB = \min t$ при якому $\frac{CF_1}{IRR-g} \geq K_0$
Модифікована внутрішня норма прибутковості (MIRR)	$\sum_{t=0}^T \frac{OF_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^T IF_t(1+E)^{n-1}}{(1+MIRR)^t}$		
Приріст цінності в короткостроковому періоді раціонування капіталу (W)	$W = (K_{\Sigma} - K_0) \times (1+E) + \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}$	Політика раціонування капіталу $W = (K_{\Sigma} - \sum_{t=0}^T K_t) \times (1+E) + \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}$	$W = (K_{\Sigma} - K_0) \times (1+E) + \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{E-g}$
Приріст цінності в довгостроковому періоді раціонування капіталу (TW)	$TW = \sum_{t=1}^c CF_t \times (1+F_t)^{c-1} + \sum_{t=c+1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^{t-c}} - K_0 \times (1+F_0)^c$	$TW = \sum_{t=1}^c CF_t \times (1+F_t)^{c-1} + \sum_{t=c+1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^{t-c}} - \sum_{t=0}^T K_t \times (1+F_0)^c$	$TW = \sum_{t=1}^c CF_t \times (1+F_t)^{c-1} + \sum_{t=c+1}^T \frac{CF_t}{E-g} - K_0 \times (1+F_0)^c$

де  
 $CF$  – грошовий потік, без врахування капітальних вкладень;

$c$  – число періодів часу, протягом яких фірма може бути вимушена стикатися з раціонуванням капіталу;

$t$  – число періодів часу реалізації проекту;

$F_0, F_t$  – рівень прибутковості, з якими кошти, що знаходяться у розпорядженні фірми, відповідно в початковому році періоду раціонування капіталу і в році  $t$ , можуть бути реінвестовані на термін, що залишився до кінця цього періоду;

$E$  – вартість капіталу (або мінімально прийнятний рівень прибутковості його інвестування);

$K_0$  – первісні інвестиції;

$g$  – постійний темп, з яким, як очікується, будуть зростати щорічно надходження грошових коштів за проектом надалі;

$OF_t$  – відтік грошових коштів в  $t$ -му періоді (за абсолютною величиною);

$IF_t$  – притік грошових коштів в  $t$ -му періоді;

$r$  – ціна джерела фінансування даного проекту.

Доцільність ухвалення інвестиційного рішення з урахуванням фактора часу може оцінюватися з погляду теперішньої або майбутньої вартості. При цьому розрахунок теперішньої вартості може бути здійснений на основі методів дисконтування, а майбутня вартість проекту оцінюється за допомогою методів компаундування. Якщо здійснення платежів за інвестиційним проектом планується в кінці кожного періоду, то можна застосовувати методи з використанням платежів постнумерандо, які передбачають отримання платежів на початок періоду. У разі отримання платежів на початку періоду оцінка ефективності інвестиції можна здійснювати за допомогою методів з використанням платежів пренумерандо.

При оцінці ефективності довгострокових інвестиційних проектів доцільно в розрахунках за допомогою коефіцієнта дисконтування враховувати фактор часу. У цьому випадку показниками ефективності можуть бути  $NPV$ ,  $IRR$  та інші.

Для оцінки ефективності інвестиційних проектів, які характеризуються відносно невеликою тривалістю інвестиційного циклу (до 1-3 років), використовуються показники, які не враховують фактор часу –  $PPi$ ,  $ROI$ .

У випадку необхідності надання інформації про рівень ефективності в грошовому еквіваленті доцільно розраховувати показники ефективності в абсолютному вимірі ( $NPV$ , теперішня вартість вигод та витрат). Відносний рівень ефективності проектів, який показує віддачу на одиницю вкладеного капіталу, оцінюватиметься за допомогою відносних показників ефективності ( $PI$ ,  $IRR$ ).

Результати досліджень показують, що залежно від того, який критерій ефективності інвестиційних проектів вибраний за основу, висновки можуть бути діаметрально протилежні. Навіть для одиночного інвестиційного проекту рішення про його ухвалення не завжди очевидні, оскільки вибір потрібного критерію за певних умов може допомогти обґрунтувати рішення для кількох незалежних проектів. Якщо ж виникає необхідність оцінити декілька інвестиційних проектів, які є взаємозалежними, то ситуація суттєво утруднюється. Суперечності виникають між критеріями різних груп, які ґрунтуються на дисконтованих і недисконтованих оцінках, проте навіть на інтуїтивному рівні можна допустити, що такі розбіжності можуть виникнути також у групі однорідних критеріїв.

Критерії  $PP$  і  $ARR$  є абсолютно незалежними один від

одного, а оскільки на підприємстві можуть прийматися різні граничні значення цих критеріїв, можливість виникнення суперечностей між ними не виключена.

Взаємозв'язки між критеріями, які ґрунтуються на дисконтованих оцінках, більш складні. Зокрема, істотну роль відіграє фактор кількості аналізованих проектів – одиничний проект чи інвестиційний портфель, в якому можуть бути як незалежні, так і взаємовиключні проекти [2; 3; 13].

Одиничний проект є окремих випадком портфеля незалежних проектів. При цьому критерії  $NPV$ ,  $PI$  та  $IRR$  дають однакові результати щодо ухвалення або відхилення проекту. Тобто інвестиційний проект, прийнятний за одним із названих критеріїв, буде прийнятним і за іншими. Між критеріями  $NPV$ ,  $PI$ ,  $IRR$  та  $E$  існують взаємозв'язки, а саме: якщо  $NPV > 0$ , то одночасно  $IRR > E$  і  $PI > 1$ ; якщо  $NPV < 0$ , то одночасно  $IRR < E$  і  $PI < 1$ ; якщо  $NPV = 0$ , то одночасно  $IRR = E$  і  $PI = 1$ , що зумовлює їх однаковий вихідний результат.

Дуже поширеною є ситуація, коли менеджеру необхідно зробити вибір найкращого з кількох можливих для реалізації інвестиційних проектів в умовах обмеження доступних фінансових ресурсів. Це означає, що деякі з прийнятних проектів доведеться відхилити або відкласти на майбутнє. Можливою є також ситуація, коли розміри і доступність інвестицій точно не визначено або вони змінюються з часом. У цьому випадку потрібно ранжувати проекти за ступенем пріоритетності, незалежно від того, якими вони є: незалежними або взаємовиключаючими.

Результати проведених досліджень показують, що можливою є різна впорядкованість проектів за пріоритетністю вибору залежно від використовуюваного критерію. Для ухвалення остаточного рішення потрібні додаткові формальні або неформальні критерії. У той же час необхідно пам'ятати, що методи, які ґрунтуються на дисконтованих оцінках, з погляду теорії є найбільш обґрунтованими, оскільки враховують часові зміни грошових потоків, хоча вони більш трудомісткі в плані обчислення.

Таким чином, з усіх розглянутих критеріїв найприйнятнішими для ухвалення рішень інвестиційного характеру є критерії  $NPV$ ,  $IRR$  і  $PI$ . Незважаючи на взаємозв'язок між ними, при оцінці альтернативних інвестиційних проектів проблема вибору критерію все ж таки залишається. Головна причина цього полягає в тому, що  $NPV$  – абсолютний критерій, а  $PI$  і  $IRR$  – відносні. Для ухвалення рішення необхідно керуватися такими підходами:

а) потрібно вибирати варіант інвестування з великим значенням  $NPV$ , оскільки цей критерій характеризує можливе зростання економічного потенціалу підприємства (нарощування його економічної потужності є однією з головних цілей);

б) можна також розрахувати значення  $IRR$  (при цьому, якщо  $IRR > E$ , то витрати приросту виправдані і доцільно прийняти проект з великими інвестиційними вкладеннями).

У разі виникнення суперечності перевагу необхідно віддати критерію  $NPV$ . Основні аргументи на користь цього критерію такі:  $NPV$  дає вірогідну оцінку приросту вартості підприємства у разі ухвалення проекту; критерій повною мірою відповідає головній меті діяльності управлінського персоналу, якою є нарощування економічного потенціалу підприємства, точніше ринковій оцінці капіталу власників;  $NPV$  має властивість адитивності, що дає можливість додавати значення критерію  $NPV$  за різними проектами і використовувати

агреговане значення *NPV* для оптимізації інвестиційного портфеля.

Незважаючи на переваги описаного критерію *NPV*, менеджери американських компаній віддають перевагу критерію *IRR* у співвідношенні 3:1. На їхню думку, рішення в галузі інвестицій легко приймати, ґрунтуючись на відносних, а не на абсолютних показниках [8].

Розглянемо ситуації і дамо інтерпретацію деяких особливостей застосування критерію *IRR*.

Як свідчать результати багатьох досліджень із практики ухвалення рішень в галузі інвестиційної політики в умовах ринку, найпоширенішими є критерії *NPV* та *IRR*. Проте можливими є ситуації, коли ці критерії суперечать один одному, наприклад при оцінці альтернативних проектів. У порівняльному аналізі альтернативних проектів критерій *IRR* можна використовувати умовно. Якщо розрахунок критерію *IRR* для двох інвестиційних проектів показав, що його значення для проекту А більше, ніж для проекту В, то найчастіше проект А може розглядатися як найкращий, оскільки допускає велику гнучкість у варіюванні джерелами фінансування інвестицій, ціна яких може істотно відрізнятися. Проте такий підхід має умовний характер. Оскільки *IRR* є відносним критерієм, на його основі неможливо зробити правильні висновки про альтернативні проекти з позиції їх реального впливу на збільшення капіталу підприємства. Особливо це чітко виявляється, якщо проекти суттєво відрізняються обсягом грошового потоку.

Між критеріями *NPV* та *IRR* виникає певна суперечність. До обох критеріїв не можна застосовувати однакоє правило: чим більше, тим краще. Щодо критерію *IRR* це правило не завжди коректне. Крім того, при аналізі багатьох інвестиційних проектів стандартного типу відносно велике значення *IRR* відіграє специфічну роль, оскільки в основу аналізу інвестиційних проектів покладені прогнозовані оцінки, які за своєю природою завжди стохастичні, а тому висновки на підставі таких оцінок можуть бути ризикованими.

Основним недоліком критерію *NPV* є те, що це абсолютний показник, а, відповідно, він не може дати інформацію про «резерв безпеки проекту». Інформацію про резерв безпеки проекту дають критерії *IRR* і *PI*. Так, за інших однакових умов, чим більше значення *IRR* в порівнянні з ціною капіталу проекту, тим більший резерв його безпеки. Для критерію *PI* – чим більше його значення перевищує одиницю, тим більший резерв безпеки проекту. Іншими словами, з точки зору ризику можна порівнювати два проекти за критеріями *IRR* і *PI*, але це неможливо за критерієм *NPV*.

Дослідження показують, що безперечна орієнтація на критерій *NPV* не завжди виправдана. Високе значення *NPV* саме по собі не може бути єдиним і вирішальним аргументом для ухвалення рішень інвестиційного характеру, оскільки воно визначається масштабом проекту і може бути пов'язане з достатньо великим ризиком. Отже, високе значення *NPV* необов'язково свідчить про доцільність ухвалення проекту (особливо незрозумілим є ступінь ризику, властивий цьому значенню *NPV*); навпаки, високе значення *IRR* здебільшого вказує на наявність певного резерву безпеки інвестиційного проекту. Оскільки залежність критерію *NPV* від коефіцієнта дисконтування є нелінійною, значення *NPV* може істотно залежати від нього, причому міра цієї залежності може бути визначена динамікою елементів грошового потоку.

Для інвестиційних проектів класичного характеру критерій *IRR* показує лише максимальний рівень витрат,

який може бути асоційований з оцінюваним проектом. Зокрема, якщо ціна інвестицій в обидва альтернативні проекти менша, ніж значення *IRR* для них, то вибір оптимального проекту може бути зроблений лише за допомогою додаткових критеріїв. Більш того, критерій *IRR* не дає можливості розрізнити ситуацію, коли ціна капіталу змінюється.

Одним з істотних недоліків критерію *IRR* є те, що на відміну від критерію *NPV* він не має властивості адитивності. Не виключена ситуація, при якій критерій *IRR* немає з чим порівнювати. Це може бути тоді, коли немає підстави використовувати в аналізі постійну ціну капіталу. Якщо джерело фінансування – банківська позика з фіксованою процентною ставкою, то ціна капіталу не змінюється, проте здебільшого проект фінансується з різних джерел, а, отже, для його оцінки використовується середньозважена ціна капіталу підприємства, значення якої може варіюватися залежно від загальноекономічної ситуації, поточних прибутків і т. д. Критерій *IRR* є зовсім непридатним для аналізу неординарних інвестиційних потоків. У цьому випадку виникає як множинність значень *IRR*, так і неочевидність економічної інтерпретації співвідношень між критерієм *IRR* і ціною капіталу. Можливі також ситуації, коли позитивного значення *IRR* не існує.

Якщо відносно *NPV* можна з певною умовністю сформулювати достатнє широко використовуване в аналітичній практиці універсальне правило, суть якого полягає в тому, що чим більше *NPV*, тим краще, то ситуація з критерієм *IRR* трохи інша. Як правило, чим більше значення *IRR* проекту, тим він є привабливішим, проте це правило – не універсальне. На практиці не виключені складніші комбінації притоку та відтоку коштів (грошових потоків), що робить неможливим ухвалення рішення лише на підставі критерію *IRR*, тому доводиться використовувати критерій *NPV*. Можливі ситуації, коли інвестиційний проект має декілька позитивних значень *IRR*, проте вирішення про доцільність ухвалення проекту можливо лише за допомогою критерію *NPV*.

Практика інвестиційної діяльності підприємства не вичерпується найпростішими стандартними ситуаціями і проекти з неординарними грошовими потоками є особливими, особливо коли після завершення проекту є потреба в певних інвестиційних вкладеннях, які визначаються вимогами екології. Неоднозначність критерію *IRR* очевидна. При неординарних грошових потоках критерій *NPV* переважає над критерієм *IRR* і з його допомогою можна прийти до обґрунтованого рішення щодо аналізованого інвестиційного проекту.

Таким чином, можна зробити висновок, що для оцінки і вибору інвестиційних проектів необхідний комплексний підхід, що враховує особливості їх реалізації.

## Список літератури

1. Абрамов, С. И. Управление инвестициями в основной капитал [Текст] / С. И. Абрамов. – М. : Экзамен, 2002. – 544 с.
2. Балацький, О. Ф. Управління інвестиціями [Текст] : навч. посібник / О. Ф. Балацький, О. М. Теліженко, М. О. Соколов. – Суми : Університетська книга, 2004. – 232 с.
3. Батенко, Л. П. Управління проектами [Текст] / : навч. посібник / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.
4. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций [Текст] / В. Беренс, П. Хавранек / Пер. с англ. — М. : Интерэксперт, 1995. – 220 с.
5. Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований [Текст] / В. Беренс, П. Хавранек. – М. : Интерэксперт, 1995.

- 
6. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Г. Бирман, С. Шмидт. – М. : ЮНИТИ, 1997.
  7. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга – Н, Ника – Центр, 2001. – 448 с.
  8. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент [Текст] : полный курс / Ю. Бригхем, Л. Гапенски: В 2 т.: Пер. с англ. / Под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экон. шк., 1997. – Т. 1. – 497 с.; Т. 2. – 668 с.
  9. Верба, В. А. Проектний аналіз [Текст] : підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К. : КНЕУ, 2000. – 322 с.
  10. Волков, И. М. Проектный анализ [Текст] : учебник / И. М. Волков, М. В. Грачева. — М. : ЮНИТИ, 1998.
  11. Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования [Текст] / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк / Пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.
  12. Клиффорд, Г. Ф. Управление проектами: Практическое руководство [Текст] / Грей Ф. Клиффорд, Эрик У. Ларсон. / Пер. с англ. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
  13. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
  14. Пересада, А. А. Управління інвестиційним процесом [Текст] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
  15. Пинто Дж. К. Управление проектами [Текст] / К. Дж. Пинто / Перев. с англ. под ред В. Н. Фунтова – СПб. : Питер, 2004. – 464 с.
  16. Савчук, В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов [Текст] / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
  17. Федоренко, В. Г. Инвестознавство [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко ; За наук. ред. В. Г. Федоренка. – К. : МАУП, 2000. – 408 с.
  18. Ченг, Л. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика [Текст] / Ли Ф. Ченг, Джозеф И. Финнерти / Пер. с англ. – М. : ИНФРА, 2000. – XVIII – 686 с.
  19. Шарп, У. Инвестиции [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 1999.
  20. Шенаев, В. Н. Проектное кредитование [Текст] / В. Н. Шенаев, Б. С. Ирнязов. Серия «Международный банковский бизнес». — М.: Консалтбанкир, 1996.

## РЕЗЮМЕ

**Ярошук Алексей**

### **Особенности применения стандартных финансовых критериев оценки эффективности инвестиционных проектов**

Приведены основные критерии оценки эффективности инвестиционных проектов, определены возможности использования и очерчено основные недостатки.

## RESUME

**Yaroschuk Olexiy**

### **Features of application of standard financial criteria of investment projects efficiency estimation**

The basic criteria of efficiency investment projects estimation are resulted, possibilities of the use and outlined basic failings are certain.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

---

# ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.562.6.012

**Виолетта АКОПОВА**

аспирант кафедри економіки і маркетинга,  
Донецький національний технічний університет

## КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІОННО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО МЕХАНІЗМА УПРАВЛІННЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦІИ/УСЛУГ

*Рассмотрен организационно-экономический механизм управления качеством продукции/услуг.*

**Ключевые слова:** *экономический механизм, управления качеством, выпуск продукции, предоставление услуг, конкурентоспособность предприятия.*

В современных рыночных условиях внимание акцентируется на повышение эффективности функционирования деятельности предприятий, которая во многом зависит от выпуска качественной продукции либо от предоставления качественных услуг. Концепция «организационно-экономического механизма управления» в исследованиях ученых-экономистов была аргументирована как механизм управления, которую целесообразно рассматривать как единую систему, заключающую в себе совокупность элементов управления и определенных видов и типов управления деятельности. С помощью предлагаемой концепции возможно не только определить потребность и надобность, но и повысить конкурентоспособность и рентабельность предприятий посредством управления качеством продукции/услуг.

В научно-экономической литературе достаточно часто встречается понятие «организационно-экономический механизм управления», который играет немаловажную роль относительно различных экономических объектов. В разработке концепции организационно-экономического механизма управления возникают характерные трудности в связи с тем, что данный термин до сих пор не исследован в различных объектах управления в полной мере.

В работе Т. В. Павленко [1, с. 124-129] исследован и аргументирован экономический механизм управления интеллектуальной собственности на промышленных предприятиях. Рассмотрено и проанализировано понятие «интеллектуальная собственность», а также представлена схема «экономического механизма управления интеллектуальной собственности предприятия». Эффективное функционирование предлагаемого механизма, по мнению Т. В. Павленко, позволит предприятиям повысить свою конкурентоспособность и временно монополизировать определенную долю рынка. Но, к сожалению, в данной работе упущено или не принято во внимание то, что без управления качеством выпускаемой продукции не возможно повышение конкурентоспособности и рентабельности предприятия.

Предложенное В. П. Гаджибеком научное исследование [2] привлекает внимание тем, что организационно-экономический механизм управления, в котором объектом является конкурентоспособность предприятий хлебопекарной промышленности, представляет собой совокупность организационных, правовых и экономических методов, которые во

взаимодействии обеспечивают реализацию комплексных целевых программ и планов повышения уровня конкурентоспособности предприятия. Автором разработана концептуальная схема механизма управления и представлено четкое и однозначное определение. В данном исследовании автор рассматривает управление конкурентоспособностью предприятия как объект управления и относит ее к сложной комплексной системе, включающей обеспечение высокого уровня качества продукции и многое другое. Данное заявление не совсем корректно сформулировано, так как обеспечение качества продукции является частью менеджмента качества предприятия (как и планирование качества, проектирование и разработка, совершенствование, управление и многое другое) и сконцентрировано на создании убежденности, что установленные требования относительно к качеству будут осуществлены и реализованы.

Прежде всего, следовало бы сформулировать общеустановленное понятие «механизм управления». В монографии А. В. Кендюхова [3, с. 68-85] показана роль интеллектуального капитала в современных экономических трансформациях. Определена и проанализирована гносеология интеллектуального капитала, разработана концепция исследуемого механизма управления, а также раскрыта сущность и содержание управляемой и управляющей подсистем данного механизма управления. Автором рассмотрено понятие механизма управления, как системы элементов и объектов управления, в которой происходит целенаправленное превращение влияния элементов управления на необходимое состояние или реакцию объектов управления, которая имеет входные посылки и результирующую реакцию.

Говоря иными словами, получается, что механизм управления можно рассматривать как систему, определяющую порядок какого-нибудь определенного вида деятельности. В современной науке исследование систем разного рода проводится в рамках системного подхода и рассматривается как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность и единство.

В работе Д. П. Лойко, О. В. Вотчениковой, О. П. Удовиченко [4, с. 237-240] мотивировано и обосновано понятие «системы управления качеством», которая представляет собой совокупность



управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержку высокого уровня качества продукции. Из этого следует, что руководство должно постоянно осуществлять контроль качества, а так же в системе общего управления предприятием качество должно охватывать следующие направления деятельности:

- планирование качества;
- управления качеством;
- обеспечение качества и его улучшения.

Качество не может образоваться самостоятельно и самопроизвольно, поскольку только целеустремленная и целенаправленная работа, выполненная в документальной форме, на предприятии, является основанием для разработки, внедрения и совершенствования единой и цельной концепции по созданию системы управления качеством.

Таким образом, следует, что система управления качеством создается и формируется посредством систематизированных и сгруппированных элементов, влияющих на управляемый объект для достижения установленных и запланированных целей. Системы управления качеством с участием людей, как объектов управления, зачастую называются системами менеджмента.

В монографии А. И. Момота [5, с. 62-71] обобщены теоретические положения и разработаны практические рекомендации по формированию и функционированию экономического механизма управления качеством. На основе результатов отечественного и зарубежного опыта обоснованы методические подходы и направления относительно улучшения элементов и звеньев указанного механизма. В работе автор конкретизирует, что формирование исследуемого механизма представляет собой взаимообуславливающую и взаимодополняющую систему различных звеньев и элементов, а именно:

- нормативно-правовое звено;
- технологическое звено;
- производственное звено;
- организационное звено;
- финансовое звено;
- методологическое звено.

Представленные элементы оказывают неодинаковое влияние на эффективность и функционирования всего исследуемого механизма. Конечным результатом функционирования экономического механизма управления качеством, как считает автор, наиболее универсальным критерием, являющимся целью любого эволюционного развития цивилизационного общества есть улучшения качества жизни.

Таким образом следует, что автором предложен не экономический механизм управления качеством, а скорее метод управления им, с учетом реализации некоторых функций для достижения философской цели. Предложенные шесть звеньев, которые, по мнению автора, влияют на экономический механизм управления качеством, являются общеизвестными функциями последнего, применяемые в осуществлении методов управления качеством продукции/услуг. Экономический механизм этого управления, предлагаемый автором, как основную цель преследует не уровень производства, не уровень потребления и даже не уровень доходов населения, а уровень качества жизни.

Целью данного исследования является разработка теоретических и методических основ формирования организационно-экономического механизма управления качеством продукции/услуг и разработка практических рекомендаций по его реализации в условиях

нестабильной экономической среды.

Такой механизм позволяет прогнозировать и планировать эффективность действия и функционирования его в целом. Соответственно повышается не только оперативность, производительность, рентабельность деятельности предприятия, но и тем самым повышается конкурентоспособность всего предприятия в целом. Одним из важнейших составляющих компонентов организационно-экономического механизма управления качеством продукции/услуг следует считать управление качеством продукции.

Организационно-экономический механизм управления качеством продукции/услуг представлен на рисунке 1, где более детально изображено сочетание в единой системе субъекта и объекта управления, а также первоначальный, промежуточный и заключительный результат функционирования данного механизма управления.

Таким образом, можно сформулировать следующее определение: организационно-экономический механизм управления качеством продукции/услуг представляет собой самоуправляемую и саморегулируемую систему, в которой осуществляется целенаправленное воздействие субъектов управления на объект управления, составляющие управление качеством продукции/услуг через элементы управления (цели, задачи, функции, принципы, методы, и организационную структуру) и преобразовывающие влияния элементов управления в состояние качества продукции/услуг.

Невозможно не учесть одно существенное обстоятельство.

Организационно-экономический механизм управления качеством продукции/услуг подвергается влиянию внутренних и внешних факторов, которые, в зависимости от конкретных причин и условий, определяют результативность предприятия, и тем самым повышают эффективность деятельности предприятия. Как всем нам хорошо известно, эффективно действующее предприятие, обеспечивая стабильное поддержание уровня качества продукции/услуг, занимает устойчивое положение на экономическом рынке в условиях конкуренции. Сейчас же, когда рынок насыщен фирменными товарами, проблема качества является наиболее существенной проблемой для наших товаропроизводителей. Без решения этой проблемы наша продукция/услуги не будет иметь сбыта на мировых рынках.

Исследуя и анализируя организационно-экономический механизм управления как систему взаимосвязанных элементов, которые образуют определенную целостность и единство, можно констатировать, что организационно-экономический механизм управления качеством продукции/услуг полностью воздействует на объект управления предприятия, а также дает предельную оценку конкурентоспособности предприятий. Следовательно, его следует рассматривать в непрерывной связи с системой менеджмента качества, и то сможет помочь предприятиям задержаться на экономическом рынке, удерживая его позиции как одного из наиболее востребованных и зарекомендованных предприятий. Наиболее эффективное функционирование системы менеджмента качества с помощью организационно-экономического механизма управления качеством продукции/услуг, обеспечивает надежное управление всем предприятием в целом.

Целесообразность применения организационно-экономического механизма управления качеством продукции/услуг позволит не только влиять на качество

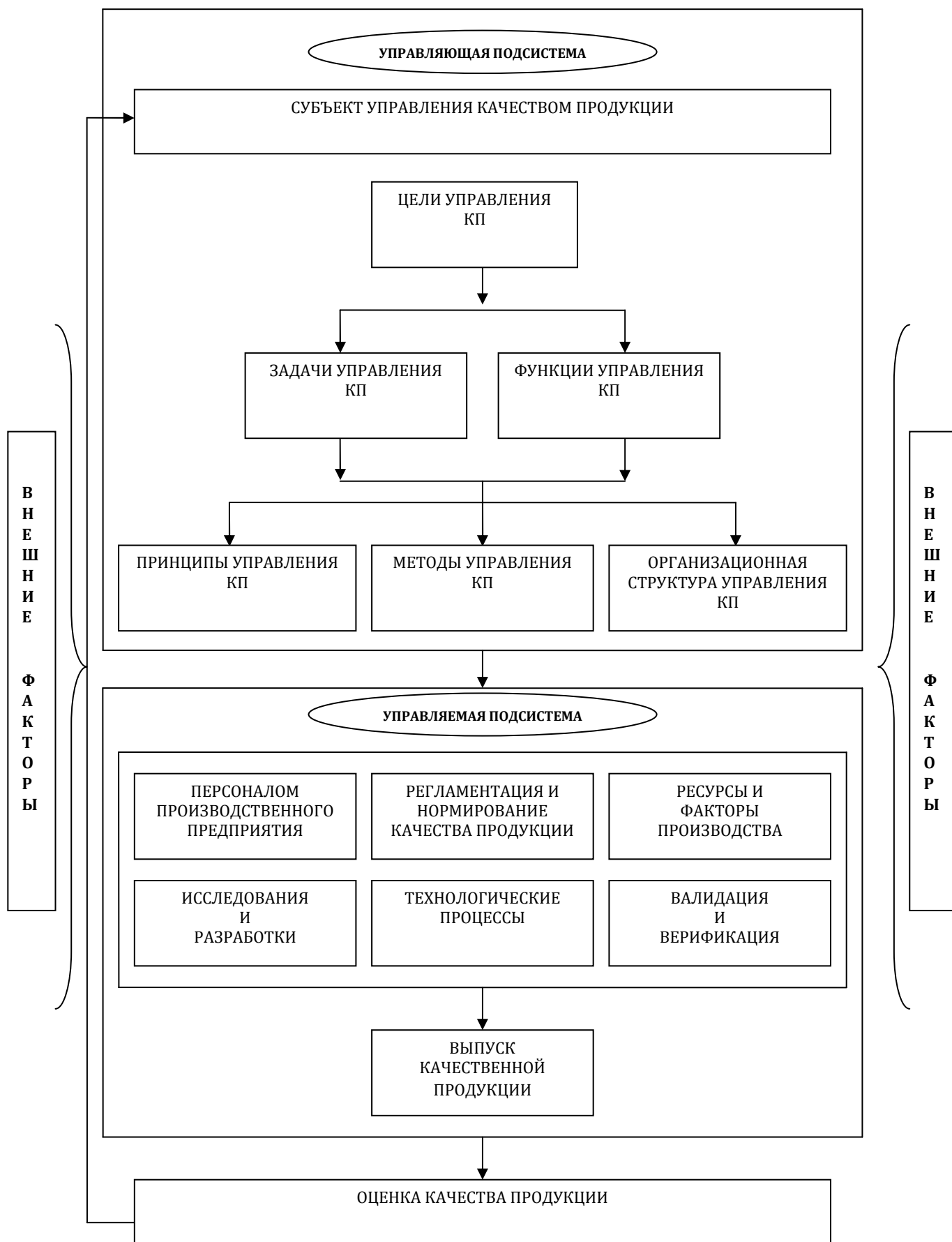


Рис. 1. Схема организационно-экономического механизма управления качеством продукции

---

выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, но и повысить тем самым конкурентоспособность всего предприятия. Применение организационно-экономического механизма управления качеством продукции/услуг обеспечит эффективную реализацию стратегических решений в области управления качеством продукции/услуг, повышая конкурентоспособность и вероятность выживания предприятия в условиях жестких рыночных отношений.

В исследованиях различных современных концепций организационно-экономического механизма управления наиболее актуальной проблемой для Украины на сегодня остается управление качеством продукции/услуг, как одна из наиболее важных составляющих, которая, повышает рентабельность предприятия. Качество выпускаемой продукции, реализованное в производственных процессах, может обеспечить ему значительное конкурентное преимущество на целевых рынках. Перейдя к рыночной экономике, украинским предприятиям необходимо формировать новый подход к решению проблемы качества. В настоящее время, одной из серьезных проблем в этой области, является создание механизма по управлению качеством выпускаемой продукции на предприятиях, позволяющего обеспечить производство качественной продукции и открыть доступ на международный рынок.

### **Список литературы**

1. Павленко, Т. В. Экономический механизм управления интеллектуальной собственностью промышленного предприятия / Т. В. Павленко // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 4 (94). – С. 124-129.
2. Гаджибек, В. П. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятий хлебопекарной промышленности [Электронный ресурс] / В. П. Гаджибеков // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – Режим доступа: <http://www.m-ecopomy.ru>.
3. Кендюхов, О. В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом [Текст] : монография / О. В. Кендюхов ; НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Д. : ДонУЕП, 2008. – С. 68-85.
4. Управление качеством [Текст] : учебное пособие. – 2-е изд. / Д. П. Лойко, О. В. Вотчениковой, А. П. Удовиченко, М. А. Котляр. – Л. : Магнолия 2006, 2010. – С. 237-240.
5. Момот, А. И. Экономический механизм управления качеством [Текст] / А. И. Момот ; Министерство образования и науки Украины ; ДонНТУ. – Д. : Норд-Пресс, 2005. – С. 62-71.

### **РЕЗЮМЕ**

**Акопова Віолета**

**Концепція організаційно-економічного механізму управління якістю продукції/послуг**

Розглянутий організаційно-економічний механізм управління якістю продукції/послуг.

### **RESUME**

**Akopova Violetta**

**Conception of organizationally-economic mechanism of quality of goods/services management**

The organizationally-economic mechanism of quality of goods/services management is considered.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## КОНТРАКТИ В СИСТЕМІ ВІДНОСИН “СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИК – ПЕРЕРОБНЕ ПІДПРИЄМСТВО” В МОЛОКОПРОДУКТОВІЙ ГАЛУЗІ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Розглянуто взаємозв'язки між виробниками сировини та переробними підприємствами в молокопродуктивній галузі Житомирської області, які базуються на основі контрактації молочної сировини. Визначено роль та місце контрактів у системі “сільськогосподарський виробник – переробне підприємство” та проаналізовано фактори, які впливають на формування контрактних відносин при закупівлі молочної сировини.*

**Ключові слова:** контракт, контрактація, законтракована продукція, контрагент, контрактант, опортуністична поведінка.

Молокопродуктова галузь країни є провідною, оскільки молочна продукція займає одне з основних місць у харчовому рейтингу людини. Вона збагачена мікроелементами, білком, вуглеводами та рядом вітамінів, які потрібні для повноцінного функціонування організму людини. Для отримання та збереження доброякісної, конкурентоспроможної продукції потрібна відмінна якість сировини, яка надходить на переробні підприємства від товаровиробників. Враховуючи стан тваринництва в Україні та Житомирської області зокрема, а саме скорочення валового виробництва, недозавантаження виробничої потужності переробних підприємств, що загострює боротьбу за сировинні зони між переробними підприємствами, виникає потреба у пошуку перспективного та ефективного ведення господарської діяльності для безперебійної роботи системи “сільськогосподарський виробник – переробне підприємство”, яке зумовлене специфікою відповідного технологічного процесу. Таке завдання можна вирішити шляхом раціонального рівня поєднання організаційно-економічних та правових зв'язків між виробниками сировини та переробними підприємствами, тобто укладанням контрактів. Особливістю контрактації у системі “сільськогосподарський виробник – переробне підприємство” є стабільне, якісне надходження сировини та виробництво молочної продукції, забезпечення повної незалежності підприємств, спільна економічна зацікавленість один в одному, демократизм у взаємовідносинах й гарантія виконання контрактних зобов'язань.

Теоретико-методологічні питання контрактів та розвиток контрактних відносин є предметом розгляду у працях зарубіжних вчених – А. Алчяна, Г. Демсеца, Дж. Коммонса, Р. Коуза, О. Уільямсона та ін. Вони розкривають як теоретичні аспекти контрактів, так і їх класифікацію та аналізують фундаментальні основи. У свою чергу наявна теоретична розбіжність у поглядах представників неінституціональної та інституціональної економічної теорії з тлумачення контрактів та їх застосування. У 1934 р. вперше в історії економічної теорії було введено таке поняття, як трансакція (угода, контракт) американським науковцем Дж. Коммонсом. З його точки зору, трансакція – угода, контракт, в якій є визначення “розумної цінності” та реалізуються гарантії очікувань. У її структурі Дж. Коммонс виділяє три основні елементи: переговори, прийняття відповідальності та її

виконання. Інший підхід має Р. Коуз, а саме: теорія фірми (підприємства) являє собою “сплетіння” контрактів, які вимагають адаптації до опортуністичної поведінки, котра не охоплена контрактом. Р. Коуз першим ввів в економічну теорію таке поняття як трансакційні витрати – витрати на укладання контрактів. Інший представник неінституціональної економічної теорії – О. Уільямсон, розробляє теорію фірми як теорію “недосконалих контрактів”, суть якої полягає в розрахунку та укладанні таких контрактів, де були б зазначені всі можливі умови та конфлікти при співпраці. У своїх наукових працях О. Уільямсон розглядає трансакційні витрати ex ante та ex post, тобто витрати, які виникають до та після підписання контракту.

Серед вітчизняних вчених, які обґрунтували основні підходи щодо укладання контрактів та вдосконалення інтеграційних взаємовідносин між підприємствами аграрної сфери, привертають увагу праці економістів-аграріїв – В. Г. Андрійчука, В. Л. Валентинова, П. І. Гайдуцького, П. Т. Саблука, М. Й. Маліка та ін., котрі акцентують свою увагу на механізмі укладання контрактів у молокопродуктивній галузі між контрагентом (переробне підприємство) та контрактантом (виробник сировини), не пропонуючи напрямків оптимізації доконтрактного та постконтрактного опортунізму. Незважаючи на значні напрацювання як в теоретичних, так і в методологічних засадах даного дослідження, досі не має чітких концептуальних підходів щодо обґрунтування ролі контрактів та забезпечення їх дотримання в молокопродуктивній галузі, що й робить дану тему актуальною у вивченні.

Метою дослідження є роль та місце контрактації у взаємовідносинах між виробником сировини та переробним підприємством, та аналіз факторів які впливають на ефективності закупівлі та виробництва продукції в молокопродуктивній галузі.

Завданням дослідження є обґрунтування механізму формування контрактних відносин в системі “сільськогосподарський виробник – переробне підприємство” та підвищення ефективності закупівлі й виробництва продукції в молокопродуктивній галузі.

Значну роль та місце у світовому та вітчизняному досвіді взаємовідносин у молокопродуктивній галузі займає контрактація, яка є найбільш ефективним та надійним способом ведення господарської діяльності між суб'єктами господарювання. Застосування контрактації

створює великі можливості для всіх її сторін: якнайповніше використати економічні зв'язки між сільськогосподарським виробником та переробним підприємством; раціональніше організувати взаємовідносини; визначити умови матеріальної зацікавленості сторін. Переваг у застосуванні контрактів у системі "сільськогосподарський виробник – переробне підприємство" достатньо, однак присутні і недоліки.

Однією з вагомих переваг тісного взаємозв'язку між сільськогосподарським виробником та переробним підприємством є впевненість першого у реалізації своєї продукції та отриманні кошти (зазначені у контракті), а другого - у формуванні сировинної бази як запоруки ведення стабільної діяльності та нарощування об'ємів переробного підприємства, що забезпечує повне завантаження виробничої потужності, а також збільшення асортименту продукції й поліпшення фінансового стану. До головних недоліків можна зарахувати – нееквівалентний обмін між суб'єктами господарювання та опортуністичну поведінку у веденні контрактації. Таким чином, контракти є невід'ємною складовою організації відносин "сільськогосподарський виробник – переробне підприємство", які дисциплінують контрактанта та контрагента у сучасному ринковому механізмі молокопродуктової галузі, та виступають головним чинником ефективного функціонування підприємства та його стійкого розвитку.

У нашому дослідженні під поняттям "контракт" розуміється економічно-правова двостороння або багатостороння трансакція, у якій на себе взяли відповідальність про взаємні зобов'язання всі сторони, що його підписали. Контракти, які укладаються між виробниками сировини та переробними підприємствами на довгостроковій основі, Д. МакФетрідж [3, с. 10] називає виробничими контрактами. До такого виду контрактів за висловом Д. МакФетріджа, належать ті, які укладені між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами на довгостроковій основі, скажімо, на продаж молока, поголів'я тварин тощо. Вітчизняний вчений С. Р. Камінова зазначила, що відносини між постачальниками молочної сировини та молокопереробними підприємствами регулюються щорічними угодами (контрактами) [10, с. 280]. У таких контрактах містяться певні зобов'язання щодо обсягів виробництва і купівлі-продажу сільськогосподарської продукції, її якісні характеристики, терміни поставки та можливе забезпечення переробним підприємством сільськогосподарських товаровиробників певними кредитними ресурсами на відповідних умовах повернення тощо. У цьому випадку йдеться про взаємоузгоджену координацію дій різних товаровиробників єдиного технологічного ланцюга на певний обмежений термін, після якого такі зв'язки можуть бути повністю припинені або подовжені. Більш того, такий контракт може бути розірваний однією із сторін (або обома сторонами за взаємною згодою) навіть під час терміну його дії, відповідно до передбачених у ньому умов припинення відносин.

Досить логічним і коректним є розгляд економічної точки зору вітчизняних вчених-аграрників, а саме Саблука П. Т., Рябоконея В. П., Коваленко Ю. С., щодо класифікації контрактів. Виділяють наступні їх типи: повні і неповні; класичні, неокласичні і реляційні (відносницькі), явні і неявні; обов'язкові і необов'язкові; формальні і неформальні; короткострокові і довгострокові; стандартні і нестандартні (комплексні); що самовиконуються і захищені за допомогою третьої сторони; індивідуальні і колективні; контракти в умовах симетрії і асиметрії інформації; контракти з

верифікованою і неверифікованою судами інформацією; контракти, укладені від власного імені або за дорученням. Пропонуються розглянути типи контрактів, які є найбільш актуальними в молокопродуктової галузі:

1. Класичний контракт характеризується детальним визначенням угоди, в ньому передбачаються всі можливі проблеми, які можуть виникнути при його реалізації та шляхи їх усунення.
2. Неокласичний контракт – це довгостроковий контракт, який має невизначеності, тобто неможливо передбачити усі наслідки угоди, що укладається. Засобом подолання "неповноти" контракту є третя сторона – суд або третейський суд.
3. Реляційний (відносницький) контракт – контракт, який застосовується в умовах невизначеності. Це довгостроковий взаємовигідний контракт, у якому формальні умови переважають над формальними. Таким чином, контракти та механізм їх застосування чітко фіксують права та обов'язки взаємодії між суб'єктами законтрактованої сільськогосподарської продукції.

Згідно із договором контрактації товаровиробник молочної сировини зобов'язується виробити та передати її у власність контрагентові (переробному підприємству), а контрактант у свою чергу зобов'язується прийняти продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов контракту. За контрактом товаровиробник і контрактант пов'язані тісними взаємовими права й обов'язками. У документі зазначаються обсяги поставленої сировини, договірна ціна, її якісний стан, який має відповідати вимогам при закупівлі ДСТУ 366-97 "Молоко коров'яче незбиране" та ДСТУ 46.069-2003 "Молоко коров'яче незбиране", а також закону України "Про молоко та молочні продукти". Також зазначаються форс-мажорні обставини, при яких припиняється співпраця між сторонами, тобто такий контракт може бути розірваний будь-якою зі сторін, які його уклали. Договір контрактації спрощує та зміцнює взаємозв'язки між технологічними ланками з метою "необхідності досягнення стабільності і ритмічності постачання промислових переробних підприємств сільськогосподарською сировиною, її максимального збереження і використання" [8, с. 12].

Згідно із статистичними даними, які подано в табл. 1, чисельність поголів'я корів у Житомирській області скорочується як у сільськогосподарських підприємствах (з 64,7 тис. гол. у 2005 р. до 41,0 тис. гол. у 2008 р.), так і в господарствах населення (на 23,3 %), а саме з 210,5 тис. голів у 2005 р. до 159,2 тис. голів у 2008 р. Важливим фактором, що спричиняє таке кризове явище у тваринництві є: диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, економічна необґрунтованість у взаємовідносинах господарств – товаровиробників молока і переробних підприємств, а також значне зниження купівельної спроможності населення та інтересу до утримання корів у господарствах населення.

На відміну від вищезазначеного, спостерігається динаміка росту показника середнього надою від однієї корови в області (у 2005 р. – 3358 кг, а у 2007 р. та 2008 р. – 3456 кг та 3660 кг), також ріст відбувається і в господарствах населення, за три останні роки на 7,2%. Це явище пояснюється тим, що відбувається скорочення за рахунок низькопродуктивного поголів'я корів, яке поступово поліпшує якісний склад дійного стада. Скорочується продаж молока переробним підприємствам за всіма категоріями господарств (за три останні роки зменшилось на 38,2%), натомість спостерігається поступове збільшення кількості господарств населення в

Таблиця 1. Ресурси, виробництво та обсяги продажу молока в Житомирській області

Назва	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
<b>Поголів'я корів всього, тис. голів на кінець року</b>	<b>394,6</b>	<b>398,2</b>	<b>295,2</b>	<b>226,7</b>	<b>210,5</b>	<b>192,8</b>	<b>173,9</b>	<b>159,2</b>
в т. ч. сільськогосподарських підприємств	242,8	223,2	128,4	73,4	64,7	56,2	45,9	41,0
господарства населення	151,8	175,0	166,8	153,3	145,8	136,6	128,0	118,2
<b>Середньорічний надій молока від однієї корови, кг</b>	<b>2739</b>	<b>2200</b>	<b>2121</b>	<b>3076</b>	<b>3358</b>	<b>3593</b>	<b>3456</b>	<b>3660</b>
серед них сільськогосподарських підприємств	2776	1773	1328	1910	2205	2290	2207	2178
господарства населення	2682	2750	2783	3584	3830	4088	3887	4106
<b>Виробництво молока всього, тис. т</b>	<b>1123,9</b>	<b>861,8</b>	<b>656,3</b>	<b>710,3</b>	<b>731,9</b>	<b>728,4</b>	<b>640,0</b>	<b>613,8</b>
в т. ч. сільськогосподарських підприємств	692,9	389,7	186,0	133,0	138,9	127,7	104,9	84,2
питома вага, %	61,6	45,2	28,3	18,7	18,9	17,5	16,4	13,7
господарства населення	431,0	472,1	470,3	577,3	593,0	600,7	535,1	529,6
питома вага, %	38,4	54,8	71,7	81,3	81,1	82,5	83,6	86,3
<b>Продаж молока переробним підприємствам всіма категоріями господарств, всього, тис. т</b>	<b>751,8</b>	<b>290,5</b>	<b>191,7</b>	<b>311,4</b>	<b>368,6</b>	<b>298,1</b>	<b>326,8</b>	<b>266,6</b>
в т. ч. сільськогосподарських підприємств	751,8	257,0	96,2	99,7	107,4	67,8	60,0	47,9
питома вага, %	0	88,4	50,2	32,0	29,1	22,7	18,3	17,9
господарства населення	0	33,5	94,5	210,8	245,5	221,3	252,4	210,9
питома вага, %	0	11,6	49,3	67,7	66,6	74,2	77,2	79,1
інші господарські структури	-	-	1,0	0,9	15,7	9,0	14,4	7,8
питома вага, %	-	-	0,5	0,3	4,3	3,1	4,5	3,0
<b>Питома вага продажу молока в загальних обсягах його виробництва, %</b>	<b>66,9</b>	<b>33,7</b>	<b>29,2</b>	<b>43,8</b>	<b>50,3</b>	<b>40,9</b>	<b>51,0</b>	<b>43,4</b>
в т. ч. сільськогосподарських підприємств	108,5	65,9	51,7	74,9	77,3	53,1	57,2	57,0
господарства населення	0	7,0	20,0	36,5	41,2	36,8	47,2	39,8

Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

питомій вазі продажу.

З вищепроаналізованих даних можна зробити висновок, що на господарства населення припадає понад 86% молока від загального виробництва його в Житомирській області. Але, на жаль, ця категорія господарств, на теперішній час, виробляє недостатньо молочної конкурентоспроможної сировини, щоб повністю забезпечити переробні підприємства та витіснити інших виробників сировини. Одним із ефективних та перспективних, на наш погляд, підходом для вирішення такої проблеми є об'єднання господарства населення у сільськогосподарські кооперативи. Цим самим відбудеться поліпшення стану виробництва молока, покращенні якості сировини та розуміння проблем один

одного, й таке об'єднання буде викликати зацікавленість у переробних підприємств до співпраці, будуть знайдені точки дотику та раціональний вихід з проблем, які перед ними постають.

Більша частина молока, яке виробляється у господарствах населення, іде на власне споживання. Зокрема 20% молока селяни згодують тваринам, 50 % споживається родиною та лише 15 % реалізовується на роздрібно-продовольчих або стихійних ринках, у вуличній торгівлі, а також частково втрачається. Проаналізувавши наведені дані, які зображені на рис. 1., зазначимо, що кількість реалізованого молока на ринках скорочується з кожним роком (за три роки на 31,5 %), а частка законтракованого молока переробними

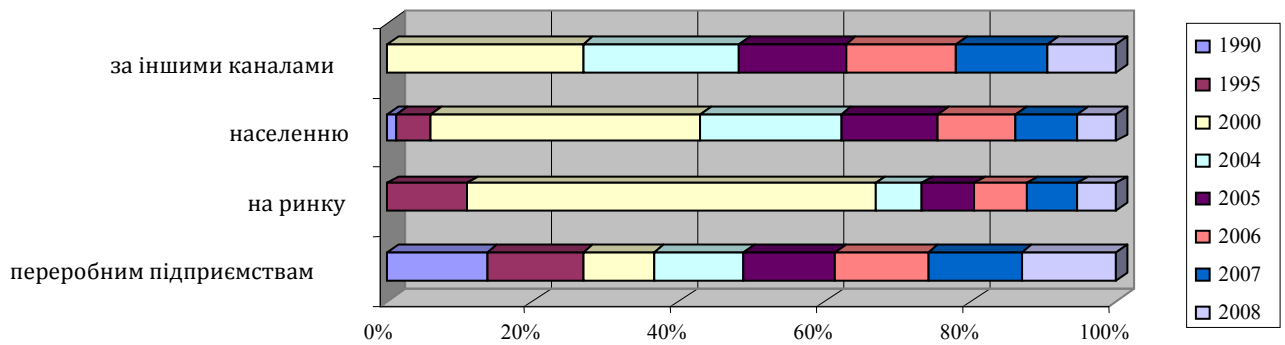


Рис. 1. Структура реалізації молока та молочної продукції у сільськогосподарських підприємствах

підприємствами зростає.

Отже, така ситуація свідчить про те, що впроваджуються нові механізми взаємовідносин між "сільськогосподарський виробник – переробне підприємство": зменшується кількість посередників, створюються та обладнуються молокоприймальні пункти, спрощується система взаємних розрахунків.

Заготівлю молока, що надходить на переробні підприємства, займаються як самі підприємства так і посередницькі структури, з якими підприємство уклало контракти на поставку сировини терміном на рік (в даному випадку використовуються класичні контракти). Контракт має 11 розділів, у яких докладно зазначені назва, кількість, якість, ціна, строки, загальна сума договору, порядок та умови поставки, вимоги до тари, порядок розрахунків, обов'язки контрактанта щодо надання товаровиробнику допомоги в організації виробництва сировини, взаємна майнова відповідальність сторін за порушення контракту на інші умови, які сторони визначають як необхідні в контракті.

Розглянемо рис. 2, на якому зображена загальна схема постачання законтракованої продукції на молокопереробне підприємство. Як бачимо, останнє має чотирих постачальників молока – сільськогосподарські підприємства, господарства населення, сільськогосподарські кооперативи та посередницькі структури. Підприємства використовують такі способи заготівлі молока, які дають їм перевагу щодо розширення сировинної бази, оскільки задіяні всі суб'єкти з приймальними пунктами, з якими укладено контракт. Також потрібно зауважити, що працює автоцистерна, яка здійснює маршрут до віддалених районів. Для зберігання якості молока підприємства створюють приймальні пункти, які обладнані холодильними камерами, де можна визначити вміст жиру, ґатунок сировини яка надходить.

Отже, запорукою раціонально поставленої організації постачання молока на основі контрактації є виробничо-господарська зацікавленість всіх суб'єктів, тоді операція купівлі-продажу буде вигідна як товаровиробникові, так і контрактанту. При цьому поліпшується постачання населення молочними продуктами, підвищується рентабельність товаровиробників. Переробні підприємства зменшують витрати від погіршення якості молока (перегрівання, забруднення, списання тощо). Хоча контрактація має значні переваги, її доцільно ще вдосконалювати та налагоджувати там, де це економічно вигідно.

До основних факторів формування контрактації "сільськогосподарський виробник – переробне підприємство" належать наявність стабільного прибутку; формування та коригування сировинної бази; отримання сільськогосподарської продукції згідно із контрактом; гнучкість, оперативність, мобільність самої системи; вираховування інтересів та пропозицій всіх сторін

контрактації; безперервних характер виробництва та реалізації молочної сировини; отримання синергетичного ефекту від поєднання галузевих виробничо-господарських структур.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у формуванні та розвитку взаємовідносин у організаційно-правовій формі – сільськогосподарському кооперативі на основі укладання контрактів. Така пропозиція є однією з актуальних та раціональних шляхів ведення успішної діяльності в системі "сільськогосподарський виробник – переробне підприємство". Результатом є налагоджування взаємозв'язків ефективної форми співробітництва – контрактації з метою оптимального використання сировини і нарощування виробничих потужностей та зміцнення ринку молокопродуктів.

### Список літератури

1. Алчян, А. Производство, стоимость информации и экономическая организация [Текст] / А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли. Вып. 5 Теория отраслевых рынков. Под ред. Слуцкого А.Г. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 280-317.
2. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, Catallaxy, 1993. – 192 с.
3. McFetridge, D. G. The Economics of Vertical Integration in Agricultural Economics Department of Economics [Текст] / D. G. McFetridge; Carleton University. – Ottawa, 1999. – P. 552.
4. Уільямсон, О. Е. Економічні інститути капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів [Текст] / О. Е. Уільямсон. – К. : Артк, 2001. – Розд. 3.
5. Андрійчук, В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку [Текст] / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
6. Валентинов, В. Л. Регулювання міжгалузевих відносин як складова інституційного розвитку АПК [Текст] / В. Л. Валентинов // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 48-50.
7. Гайдучкий, П. І. Міжгалузевий геспрозрахунок в агропромислових формуваннях [Текст] / П. І. Гайдучкий. – К. : Урожай, 1992. – 144 с.
8. Лайко, П. А. Формування системи інтеграційних відносин підприємств бурякцукрового підкомплексу [Текст] : монографія / П. А. Лайко, І. І. Долженко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 164 с.
9. Рекомендації по удосконаленню організації сільськогосподарського ринку на основі інтеграційних процесів / П. Т. Саблук, Ю. С. Коваленко, Л. О. Артикульний, П. М. Федієнко. – К. : ІАЕ УААН, 1997. – 50 с.
10. Саблук, П. Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні [Текст] / За ред. П. Т. Саблука, В. І. Бойка. – К. : ІАЕ УААН, 2005. – 340 с.
11. Малік, М. Й. Інтеграція – як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств [Текст] / М. Й. Малік, М. К. Горлатий, П. М. Федієнко. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 40 с.

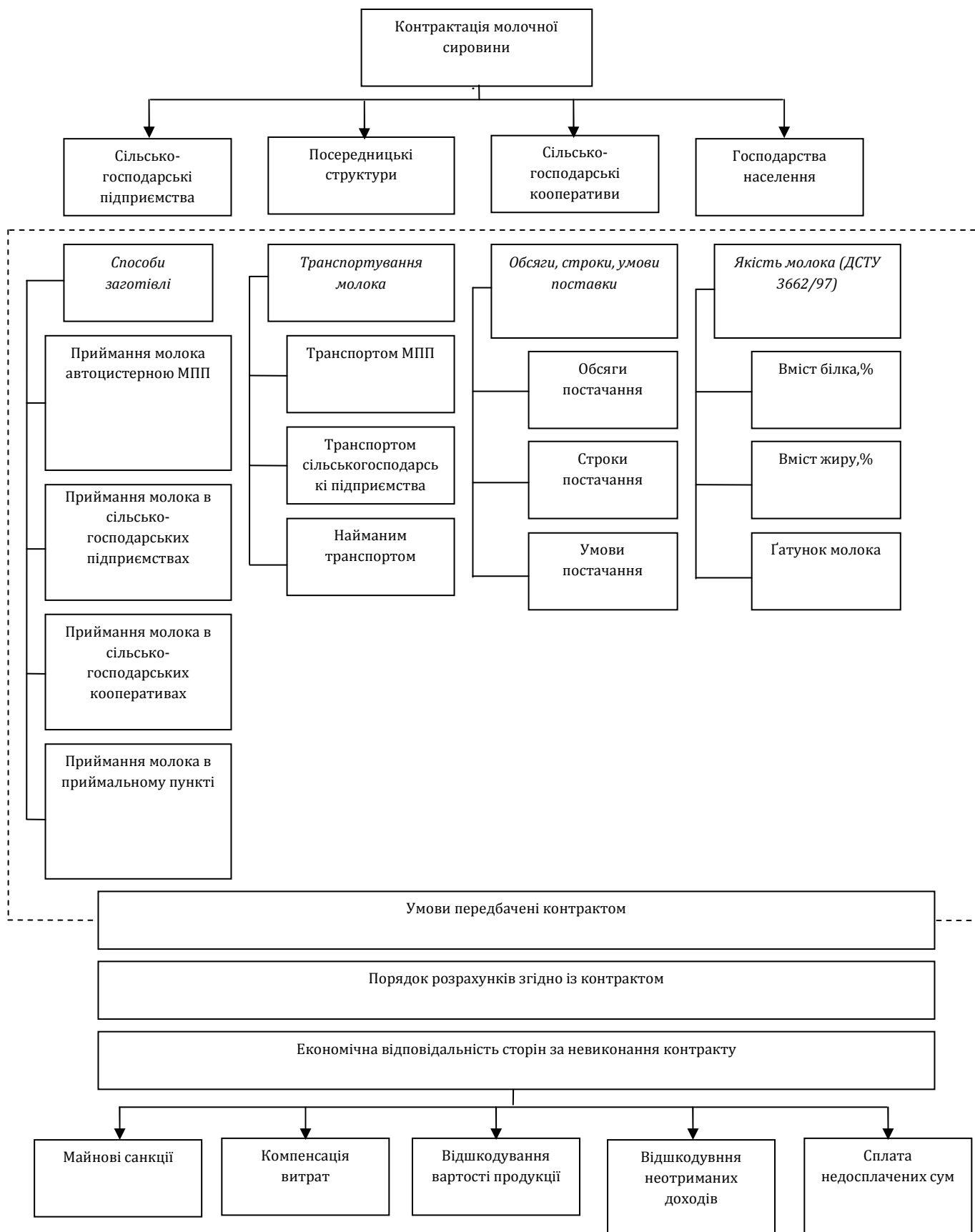


Рис. 2. Схема законтракованої продукції молокопереробними підприємствами\*

\*Розробка автора



---

## РЕЗЮМЕ

*Аксёнова Оксана*

**Контракты в системе отношений  
“сельскохозяйственный производитель –  
перерабатывающее предприятие” в  
молокопродуктовой отрасли Житомирской области**

Рассмотрены взаимосвязи между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями в молокопродуктовой отрасли Житомирской области, которые базируются на основе контрактации молочного сырья. Определенно роль и место контрактов в системе “сельскохозяйственный производитель – перерабатывающее предприятие” и проанализированы факторы, которые влияют на формирование контрактных отношений при закупке молочного сырья.

## RESUME

*Aksyonova Oksana*

**The contracts in relations “agricultural producers –  
processing enterprise” in dairy industry of Zhytomyr  
region**

This article considers the relationship between the producers of raw material and processing enterprises in dairy industry of Zhytomyr region, which are based on the basis of contracting for raw milk. The role and place of contracts in “agricultural producer – processing enterprise” are determined and the factors which influence on contracts forming relations at the purchase of raw material are analyzed.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНИХ УТВОРЕНЬ ЯК СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*У статті проведено аналіз логістичних утворень як суб'єктів економічної безпеки. Встановлено відмінності логістичного утворення та логістичної системи. Визначено роль міжсистемної взаємодії в межах логістичного утворення в забезпеченні його економічної безпеки. Розкрито особливості економічної безпеки логістичних утворень різного рівня ієрархії.*

**Ключові слова:** логістична система, логістичне утворення, зовнішнє середовище, інтереси, конфлікти інтересів, загрози, економічна безпека, гнучкість.

Логістичні утворення як новий вид суб'єктів господарської діяльності з'явилися у результаті інтернаціоналізації та глобалізації національних економік. Логістика в сучасному глобальному світі є важливим інструментом конкурентної боротьби між підприємствами та мережами створення цінності. Ускладнення економічних умов господарювання, зростання невизначеності економічного середовища, параметри якого постійно змінюються, призвело до використання логістики в якості чинника інноваційного розвитку та важливого фактору зміцнення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Безпечна глобальна логістична діяльність вимагає нових підходів до забезпечення стійкості та зміцнення потенціалу розвитку підприємств. Такий розвиток, що ґрунтується на логістичних засадах, призводить до появи значного різноманіття організацій з високими адаптивними й інтеграційними властивостями та значним потенціалом інноваційності та конкурентоспроможності. Розв'язання перелічених, а також інших завдань неможливе в межах окремих підприємств із класичними підходами до управління. Отже, для того, щоб зміцнити економічну безпеку вітчизняних підприємств, що функціонують в динамічному та невизначеному середовищі, пропонується здійснювати їх інноваційний розвиток з використанням сучасної концепції логістики. В останні роки у світі спостерігається стрімкий організаційний розвиток логістичних компаній та їх об'єднань. За рахунок логістизації світової економіки створено ланцюги поставок і логістичні мережі з новими інноваційними елементами. Постійно зростає кількість та конфігурація різних типів таких утворень. Незважаючи на це, у вітчизняній літературі питання теоретичного обґрунтування та аналізу змісту та системної класифікації таких структур опрацьовано недостатньо. Поряд з цим функціональна, інституціональна та інтеграційна структура логістичних утворень динамічно розвивається. Усі зазначені форми логістичного організаційного розвитку потребують змістовного та контекстного аналізу і осмислення з позиції економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що основною метою логістичних утворень є трансформація матеріальних та супутніх потоків від місць їх генерування до точок простору поглинання [1; 6-13]. Елементи виробничої, транспортної, складської та іншої забезпечуючої інфраструктури і забезпечення логістичних утворень є об'єктами підвищеної безпеки [1, с. 535]. Згідно з статтею 1 закону України «Про захист

населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру» об'єкт підвищеної безпеки – об'єкт, який згідно з законом вважається таким, на якому є реальна загроза виникнення аварії та/або надзвичайної ситуації техногенного та природного характеру [2]. Дещо інше трактування об'єкту підвищеної безпеки передбачене статтею 1 закону України «Про об'єкти підвищеної безпеки», «об'єкт підвищеної безпеки – об'єкт, на якому використовуються, виготовляються, переробляються, зберігаються або транспортуються одна або кілька небезпечних речовин чи категорій речовин у кількості, що дорівнює або перевищує нормативно встановлені порогові маси, а також інші об'єкти як такі, що відповідно до закону є реальною загрозою виникнення надзвичайної ситуації техногенного та природного характеру» [2]. Зміст наведених нормативно правових актів свідчить, що логістичні утворення як виробничого, так і комерційного характеру здійснюють діяльність, пов'язану з використанням об'єктів підвищеної безпеки. Згідно з діючим законодавством юридична або фізична особа, у власності або у користуванні якої є хоча б один об'єкт підвищеної безпеки є суб'єктом господарської діяльності [3, с.180].

На думку І. В. Булгакова «суб'єктами господарської діяльності є особи або об'єднання осіб, які здійснюють господарську діяльність, мають необхідне для цього майно, закріплене за ними на відповідній правовій підставі, та володіють господарською правосуб'єктністю» [4, с. 30]. Інша, точка зору на суб'єкт господарської діяльності визначена державною митною службою України в наказі «Про порядок здійснення контролю за ввезенням на митну територію України окремих товарів цільового призначення». Згідно з пунктом 1.2 цього наказу «суб'єкт господарської діяльності – підприємство, установа, організація (їх філія, представництво, відділення) фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, що здійснює господарську діяльність на митній території України» [5]. Хоча теоретично можливо створення та легітимізація логістичного утворення фізичною особою, але враховуючи особливості вітчизняної та світової практики, в цій роботі суб'єкти господарської діяльності фізичні особи не розглядаються. Розглянемо зміст господарської діяльності суб'єкта-юридичної особи. Господарська діяльність на думку М. Л. Шелухіна – «це така суспільно корисна діяльність членів суспільства та їх об'єднань щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання

послуг з метою їх реалізації за плату (як товар), що ґрунтується на поєднанні приватних інтересів та здійснюється професійно» [6, с. 18]. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено, що господарська діяльність це «будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару»[2].

Словосполучення «логістичне утворення» у вітчизняній економічній літературі вперше з'явилося в навчальному посібнику А. Г. Кальченко [7, с. 21]. У ньому вона не дає визначення поняттю «логістичне утворення», але зазначає їх різноманітність та основні особливості. Типологію форм логістичних утворень, виділених рядом авторів, наведено у таблиці 1. Авторський колектив під керівництвом В. М. Кислого у навчальному посібнику [8, с. 36-54] логістичні утворення називає логістичними інтеграціями. Основними формами цих інтеграцій на думку авторів є логістична система, логістичний ланцюг та канал товароруху. Логістичні утворення на думку І. П. Міщука, А. М. Греця та С. М. Ковальчука – «це комплекс логістики, який реалізується шляхом побудови так званих логістичних систем, каналів та ланцюгів і має на меті забезпечення доступності продуктів і послуг у часі та просторі» [9, с. 283]. З точки зору П. Р. Левковця та Д. Л. Товкуна логістичні утворення є транспортними організаціями з ефективного управління регіональними вантажопотоками і розподілом цих вантажопотоків у мережі [10, с. 81].

Отже, переважна більшість авторів вважає логістичні утворення одним із видів економічних утворень, організаційною системою основою яких є логістична система певного виду. Економічна безпека логістичних утворень сьогодні розглядається в межах моносистемного дослідження [11; 12].

Метою цієї статті є аналіз сутності логістичних утворень як суб'єктів економічної безпеки.

Для досягнення встановленої мети в роботі ставились наступні завдання:

- здійснити порівняльний аналіз змісту термінів «логістична система» та «логістичне утворення»;
- провести аналіз логістичного утворення з позиції економічної безпеки та з'ясувати вплив міжсистемної взаємодії на стан його економічної безпеки;
- визначити ієрархічну систематизацію логістичних утворень та вплив рівня ієрархії на особливості забезпечення їх функціонування та розвитку.

Першим етапом дослідження був порівняльний аналіз змісту термінів «логістична система» та «логістичне утворення». В переважній більшості публікацій поняття логістичної системи й інституціонального або інтеграційного логістичного утворення ототожнюються [1; 7-13]. Це є доречним для вирішення окремих завдань аналізу та синтезу логістичної системи або розгляду взаємодії окремих її підсистем. Однак ототожнювати логістичні утворення з логістичною системою при розгляді питань їх економічної безпеки некоректно. По-перше логістичні утворення є поліструктурними системними формуваннями, у яких крім логістичної системи є наявні й інші системи які створюються на базі економічної системи. Економічна система логістичного утворення будь-якого виду крім логістичної, містить і інші системи: маркетингову, операційну, фінансову, кадрову тощо, які є її функціональними підсистемами. По-друге, на підставі системної аксіоматики можна стверджувати, що мета існування логістичного утворення і логістичної системи, як його складової, не може цілком збігатись. По-третє, спрощення моделі утворення до рівня логістичної системи не враховує міжсистемну взаємодію під час його функціонування та розвитку, яка є суттєвим фактором впливу на стан його економічної безпеки. Існує і інфраструктурний аргумент проти ототожнення логістичної системи з певним видом логістичного утворення. На будь-якому підприємстві, крім логістичної інфраструктури, наявні елементи інших інфраструктурних складових, наприклад природоохоронних, соціальних та власне інфраструктуро утворюючих, наприклад, земельна ділянка, територія

Таблиця 1. Типологія основних форм логістичних утворень

Автор	Джерело інформації	Форми логістичних утворень
Кальченко А. Г.	Кальченко А. Г. Логістика [Текст] : підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.	Логістичний канал Канал товароруху Інформаційна система
Бакаєв О. О. Кутах О. П. Пономаренко Л. А.	Бакаєв, О. О. Теоретичні засади логістики [Текст] : підручник. – У 2 т. / О. О. Бакаєв, О. П. Кутах, Л. А. Пономаренко. – К. : Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – Т. 1.	Логістична система Логістична інфраструктура Логістичний канал Логістичний ланцюг
Трийд О. М. Азаренко Г. М. Мішина С. В. Борисенко І. І.	Логістика [Текст] : навч. посіб. / О. М. Трийд, Г. М. Азаренко, С. В. Мішина, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.	Логістичний канал Логістичний ланцюг Логістична система
Гурч Л. М.	Гурч, Л. М. Логістика [Текст] : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Л. М. Гурч. – К. : Персонал, 2008. – 560 с.	Логістичний канал Логістичний ланцюг
Кислий В. М. Біловодська О. А. Олефіренко О. М. Смоляник О. М.	Логістика: теорія та практика [Текст] : навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.	Логістична система Логістичний канал Логістичний ланцюг Канал товароруху Логістичний центр
Мішук І. П. Гресь А. М. Ковальчук С. М.	Мішук, І. П. Напрями застосування інструментарію логістики у формуванні систем електронної торгівлі в Україні [Текст] / І. П. Мішук, А. М. Гресь, С. М. Ковальчук // Науковий вісник УДЛТУ. – 2005. – № 15. – С. 279-288.	Логістична система Логістичні канали Логістичні ланцюги
Левковец П. Р. Товкун Д. Л.	Левковец, П. Р. Управление перевозками грузов и логистика [Текст] / П. Р. Левковец, Д. Л. Товкун ; Национальный транспортный университет. – К. : НТУ, 2002. – 144 с.	Логістичні утворення Транспортні організації

підприємства тощо. Тому ототожнювати логістичну інфраструктуру з транспортно-експедиційними, складськими підприємствами, підприємствами логістичних послуг та логістичними центрами некоректно.

Другим етапом дослідження був аналіз логістичного утворення з позиції економічної безпеки. На попередньому етапі встановлено, що логістичні утворення можуть бути створені або реорганізовані шляхом структурування на базі економічної системи логістичної системи певного виду. З позиції економічної безпеки економічна система як об'єкт управління логістичного утворення є складним міжсистемним об'єктом із багаторівневою міжсистемною взаємодією. Ця взаємодія пов'язана як з реалізацією певних внутрішньосистемних, так і міжсистемних інтересів. Ефективність реалізації інтересів оцінюється на підставі порівняльного аналізу цілей та результатів як окремих систем, так і логістичного утворення в цілому. Основними причинами неповної реалізації інтересів є не лише зовнішні загрози, але і конфлікти міжсистемних інтересів. Очевидно суттєвим є завдання ідентифікації, класифікації, ранжування та узгодження останніх у системній ієрархії підсистем економічної системи, а також уникнення чи нівелювання зовнішніх загроз. Зрозуміло, що це є взаємопов'язані завдання. Так як загрозами можуть бути як несприятливі ситуаційні фактори впливу і інтереси зовнішнього середовища, тобто систем більш високого рівня ієрархії, так і конфлікти інтересів окремих систем у межах функціонування та розвитку логістичного утворення. На нашу думку, саме узгодження інтересів,

мобілізація ресурсів і інтеграція функцій захисту окремих підсистем у процесі міжсистемної динаміки дає можливість забезпечити логістичному утворенню при взаємодії з зовнішнім середовищем стійкість, адаптаційність, гнучкість та ефективність. У будь-якому випадку про повну узгодженість інтересів не йдеться, так як в умовах динамічних змін зовнішнього середовища цей процес відбувається безперервно та вимагає постійного корегування, яке може включати і декомпозицію структури окремих підсистем. Усі ці завдання при спрощеній моделі утворення як логістичної системи не можуть бути вирішені. Це стосується лише техніко-технологічних, а не економічних завдань функціонування та розвитку логістичних утворень. Зазначена проблема спрощення піднімалась і раніше, але її зводили до ігнорування факторів конкуренції при розгляді питань функціонування логістичних систем. На завершальному етапі дослідження проводили ієрархічну класифікацію логістичних утворень (рис. 1) і з'ясували вплив рівня ієрархії на можливість забезпечення економічної безпеки.

Як видно з рисунка, логістичні утворення мають три рівні інтеграції логістичних активностей: функціональний, інституціональний та інтеграційний. Функціональне логістичне утворення – це суб'єкт господарської діяльності або його самостійний функціональний підрозділ, який реалізує сукупність операцій (оперативних та координаційних функцій) для отримання певних видів корисності в процесі формування цінності для споживача. До таких логістичних утворень відносять постачальницькі організації, транспортні агенції, підприємства інформаційного сервісу тощо.



Рис. 1. Ієрархічні рівні логістичних утворень

Ключовим фактором їх ідентифікації є виконання певного виду логістичних операцій або функцій. Економічна безпека таких утворень реалізується через функції забезпечення в межах окремих ланок логістичної системи. Якщо розглядати логістичне утворення на рівні мікрологістики, тобто господарюючих суб'єктів, підприємств, організацій і установ, то під логістичним утворенням необхідно розуміти суб'єкт господарської діяльності або декілька функціонально, інституційно, територіально або інтеграційно об'єднаних логістичними потоками суб'єктів, які задіяні в процесах просування

цінності для споживача і функціонують на засадах сучасної концепції логістики. Економічна безпека такого виду утворень вимагає наявності системи економічної безпеки здатної забезпечити розвиток логістичного утворення як за рахунок зміни негативних параметрів зовнішнього середовища на свою користь, так і активної його внутрішньо системної перебудови.

Мезологістичними утвореннями слід вважати інтеграції суб'єктів господарської діяльності, які виконують логістичні функції на регіональному рівні. До таких утворень можна віднести регіональні

функціональні утворення, наприклад Придніпровську магістраль, Південну магістраль Укрзалізниці тощо. На думку Євгена Крикавського, до мезологістичних систем належить система регіональної безпеки [13, с. 73]. Сукупність суб'єктів, які утворюють цю систему, і будуть мезологістичним утворенням. До макрологістичних утворень необхідно віднести національні економічні системи. Міжнародні макрологістичні утворення – це суб'єкти регіональних логістичних інтеграцій, які охоплюють декілька країн, пов'язаних єдиною мережею потоків та спільною інфраструктурою. Наприклад логістичне утворення Європейського Союзу. Глобальні логістичні утворення – це інтеграції та інтеграційні угруповання глобальної економічної системи, що функціонують на логістичних засадах. До них можна віднести як глобальні логістичні компанії, наприклад Geodis, так і багатонаціональні корпорації, що функціонують на засадах сучасної логістичної концепції [14, с. 5-16]. Логістичне територіальне утворення – це економічний простір, що характеризується певною інноваційністю та конкурентоспроможністю і створений суб'єктами господарської діяльності, які функціонують на засадах концепції логістики. Сьогодні є розуміння необхідності забезпечення економічної безпеки логістичних утворень будь-якого рівня ієрархії. Із зростанням рівня ієрархії це завдання ускладнюється. На нашу думку, кластерний погляд на логістичне утворення з позиції економічного простору є найбільш доцільним [15, с. 14]. При такому підході економічна безпека розглядається не лише як здатність або спроможність системи економічної безпеки захистити наявні ресурси та інфраструктурні складові простору, але і зміцнити стан забезпечення економічного простору за рахунок покращення якості його підсистем та елементів, а в їх межах – компонентів та їх структури. Класичний підхід вирішення цього завдання передбачає створення надсистеми економічної безпеки, тобто завдання забезпечення переноситься на більш високий рівень ієрархії. Але таке завдання не може бути ефективно вирішене через конфлікт інтересів систем різного рівня ієрархії. Чим вище рівень ієрархії логістичного утворення, тим менше можливостей топ-менеджменту забезпечувати його економічну безпеку в межах формальних повноважень. Тому виникає необхідність створення позасистемних надієрархічних структур управління економічною безпекою, наділених відповідними повноваженнями та ресурсами. Прикладом такої структури є комітет із безпеки глобального ланцюга постачань.

Логістичні утворення можуть бути створені або реорганізовані шляхом структурування на базі економічної системи суб'єкту господарської діяльності логістичної системи певного виду. Принциповою відмінністю логістичного утворення від логістичної системи є наявність усіх необхідних для функціонування та розвитку підсистем економічної системи суб'єкта, а не лише логістичних. Логістичні утворення мають три рівні інтеграції логістичних активностей: функціональний, інституціональний та інтеграційний. З позиції економічної безпеки, економічна система, як об'єкт управління логістичного утворення є складним міжсистемним об'єктом з багаторівневою взаємодією. Остання пов'язана як з реалізацією певних внутрішньосистемних, так і міжсистемних інтересів. Ефективність реалізації інтересів оцінюється на підставі порівняльного аналізу цілей та результатів як окремих систем, так і логістичного утворення в цілому. Суттєвим завданням економічної безпеки розвитку логістичних утворень є ідентифікація, класифікація, ранжування та

узгодження інтересів у системній ієрархії підсистем економічної системи, а також уникнення чи нівелювання зовнішніх загроз. Саме узгодження інтересів та мобілізація ресурсів і інтеграція функцій захисту окремих підсистем у процесі міжсистемної динаміки дає можливість забезпечити логістичному утворенню при взаємодії з зовнішнім середовищем стійкість, адаптаційність, гнучкість та ефективність. Якщо розглядати логістичне утворення на рівні мікрологістики, тобто господарюючих суб'єктів, підприємств, організацій і установ, то під логістичним утворенням необхідно розуміти суб'єкт господарської діяльності або декілька функціонально, інституційно, територіально або інтеграційно об'єднаних логістичними потоками суб'єктів, які задіяні в процесах просування цінності для споживача і функціонують на засадах сучасної концепції логістики. Економічна безпека такого виду утворень вимагає наявності системи економічної безпеки, здатної забезпечити розвиток логістичного утворення як за рахунок зміни негативних параметрів зовнішнього середовища на свою користь, так і активної його внутрішньо системної перебудови.

### Список літератури

1. *Современная логистика [Текст] / Джеймс Джонсон, Дональд Вуд, Дениел Л. Мерфи-мл., Р. Поль. – 7-е издание : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.*
2. *Сайт Верховної Ради України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.*
3. *Мандриковський, М. М. Господарське право. Термінологічний словник [Текст] / М. М. Мандриковський. – К.: Професіонал, 2007. – 256 с.*
4. *Булгакова, І. В. Господарське право України [Текст] : навч. посіб. / І. В. Булгакова. — К. : Прецедент, 2006. – 346 с.*
5. *Сайт Митної служби України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.*
6. *Шелухін, М. Л. Господарське право : навчальний посібник у схемах і таблицях [Текст] / За заг. ред. канд. юрид. наук, доц. М. Л. Шелухіна – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 616 с.*
7. *Кальченко А. Г. Логістика [Текст] : підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.*
8. *Логістика: теорія та практика [Текст] : навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олєфіренко, О. М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.*
9. *Міщук, І. П. Напрями застосування інструментарію логістики у формуванні систем електронної торгівлі в Україні [Текст] / І. П. Міщук, А. М. Гресь, С. М. Ковальчук // Науковий вісник УДЛТУ. – 2005. – № 15. – С. 279-288.*
10. *Левковец, П. Р. Управление перевозками грузов и логистика [Текст] / П. Р. Левковец, Д. Л. Товкун ; Национальный транспортный университет. – К. : НТУ, 2002. – 144 с.*
11. *Алькама, В. Г. Параметри економічної безпеки підприємства як логістичної системи [Текст] / В. Г. Алькема // Системи обробки інформації. – 2010. – Випуск 3(84). – С. 98-99.*
12. *Сумець, О. М. Обеспечение безопасности функционирования логистических образований [Текст] / О. М. Сумець // Системи обробки інформації. – 2010. – Випуск 3(84). – С. 160-161.*
13. *Крикавський, Є. В. Логістика. Основи теорії [Текст] : підручник / Є. В. Крикавський. – 2е вид., доп. і переробл. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект -Захід, 200. – 456 с.*
14. *Смірнов, І. Г. Портрет глобальної логістичної компанії GEODIS (ФРАНЦІЯ) [Текст] / І. Г. Смірнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 2(25). – С. 5-16.*
15. *Кузьмін, О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень [Текст] / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. – №2. – 2010. – С. 14-23.*

---

## РЕЗЮМЕ

*Алькема Виктор*

### **Анализ логистических образований как субъектов экономической безопасности**

В статье проведен анализ логистических образований как субъектов экономической безопасности. Установлены отличия логистического образования и логистической системы. Определенно роль межсистемного взаимодействия в пределах логистического образования в обеспечении его экономической безопасности. Раскрыты особенности экономической безопасности логистических образований разного уровня иерархии.

## RESUME

*Al'kema Victor*

### **Analysis of logistic educations as subjects of economic security**

In the article the analysis of logistic educations is conducted as subjects of economic security. The differences of logistic education and logistic system are set. Certainly role of intersystem co-operation within the limits of logistic education in providing of him economic security. The features of economic security of logistic formations of different level of hierarchy are exposed.

*Стаття надійшла до редакції 10.08.2010 р.*

**МОНІТОРИНГ ПЛАТІЖНОГО ОБОРОТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Запропоновано систему моніторингу платіжного обороту, що дозволяє виявити фактичні відхилення його показників від передбачених, діагностувати ці відхилення і приймати оперативні управлінські рішення щодо нормалізації платіжного обороту суб'єктів господарювання відповідно до поставленої мети.*

**Ключові слова:** моніторинг, платіжний оборот суб'єктів господарювання, заборгованість.

У даний час суб'єкти господарювання діють в умовах нестабільного економічного середовища, яким слід вважати оточення суб'єктів господарювання, що впливає на їх господарську діяльність і характеризується такими ознаками: мінливими економічними умовами, у яких здійснюється діяльність суб'єктів господарювання; незначними горизонтами прогнозів розвитку економічного середовища; повною або частковою відсутністю інформації про можливі зміни у стані зовнішнього і внутрішнього економічного середовища. Нестабільність його призводить до порушень своєчасності й повноти розрахунків за наявними грошовими зобов'язаннями.

Вагомий внесок у розвиток питань регулювання платіжного обороту зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: М. Березіна, В. Бочаров, В. Белоліпецький, І. Бланк, А. Гальчинський, А. Генкін, А. Гончарук, М. Делягін, І. Жилияєв, Л. Костирко, М. Крейніна, О. Махмудов, М. Павловський, В. Пашковський, М. Швайка, М. Шмельов, О. Яковлев, Р. Девідсон. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень у цій галузі, багато проблем залишаються дискусійними і недостатньо розробленими, що впливає на ефективність регулювання платіжного обороту. Методи, за якими здійснюється регулювання, реалізуються на практиці безсистемно, відірвано від нормативної та організаційної бази управління економікою, що негативно впливає на її стан та динаміку розвитку. У зв'язку з цим, є актуальною розробка дієвих та ефективних механізмів оцінки і регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання, які дозволять забезпечити безперервність цього процесу і будуть сприяти динамічному та збалансованому розвитку економіки України.

Метою дослідження є розробка алгоритму здійснення моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання в умовах нестабільного економічного середовища.

Для досягнення цієї мети поставлено і вирішено такі завдання: визначено економічну сутність платіжного обороту суб'єктів господарювання; виявлено особливості останнього в умовах нестабільного економічного середовища та розроблено алгоритм моніторингу.

Платіжний оборот суб'єктів господарювання слід розглядати як рух грошей, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань суб'єктів господарювання в процесі кругообігу їх індивідуального капіталу. В умовах нестабільного економічного середовища може виникати порушення безперервності платіжного обороту суб'єктів господарювання. До основних наслідків цього порушення слід віднести зростання державного боргу, поширення

«тіньової економіки», зростання заборгованості по заробітній платі, збільшення рівня безробіття, зниження оподаткованої бази, широке застосування грошових сурогатів, неплатоспроможність і збитковість підприємств, а також неконкурентоспроможність продукції [3; 4]. За таких умов суб'єкти господарювання намагаються адаптуватися до впливу різноманітних факторів, що можуть бути регульованими і нерегульованими з боку суб'єктів господарювання.

На нашу думку, під моніторингом платіжного обороту суб'єктів господарювання слід розуміти систему спостережень за цим процесом, що дозволяє суб'єктам господарювання дотримуватися своєчасності, повноти, швидкості та ефективності здійснення платежів за своїми зобов'язаннями; виявити порушення і розробити рекомендації щодо їх усунення. Таким чином, моніторинг платіжного обороту суб'єктів господарювання не обмежується рамками тільки внутрішнього контролю, а є дієвим інструментом формування, реалізації і коректування всіх основних управлінських рішень у сфері забезпечення захисту фінансових інтересів суб'єктів господарювання від негативного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Основними властивостями моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання є: цілеспрямованість (яка характеризує дії моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання як можливість оцінити цей процес через його показники для ухвалення рішень з досягнення поставленої мети); системність (яка полягає в єдності і взаємодії всіх елементів моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання, спрямованих на своєчасне отримання інформації про позитивні і негативні тенденції здійснення платіжного обороту); комплексність (яка вимагає від моніторингу врахування впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на процес, забезпечуючи при цьому адекватну оцінку ступеня досягнення поставленої мети).

Моніторинг платіжного обороту суб'єктів господарювання уміщує: стратегічний моніторинг, поточний моніторинг і оперативний моніторинг. Кожному з названих видів моніторингу повинна відповідати певна періодичність здійснення його функцій (для стратегічного моніторингу - рік, для поточного моніторингу - квартал, місяць, для оперативного моніторингу - декада, тиждень).

Основними завданнями моніторингу є: збирання і аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації про платіжний оборот суб'єктів господарювання; спостереження за показниками; виявлення відхилень фактичних показників від передбачених; діагностика відхилень

показників; розробка оперативних управлінських рішень з нормалізації платіжного обороту суб'єктів господарювання відповідно до передбачених цілей і показників; коректування завдань регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання у зв'язку зі змінами їх внутрішніх умов, зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку.

Система моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання складається із таких елементів - основних етапів (рис. 1).

1. Збирання інформації для оцінки показників платіжного обороту суб'єктів господарювання. Цей етап є

так званою «первинною інформаційною базою спостереження», необхідною для подальшого розрахунку окремих показників, що характеризують стан платіжного обороту суб'єктів господарювання.

2. Діагностика показників платіжного обороту суб'єктів господарювання. На даному етапі система показників платіжного обороту суб'єктів господарювання ранжується згідно із значущістю. У процесі такого ранжування в систему пріоритетів першого рівня відбираються найбільш важливі з контрольованих показників, потім формується система пріоритетів другого рівня, показники якого знаходяться у

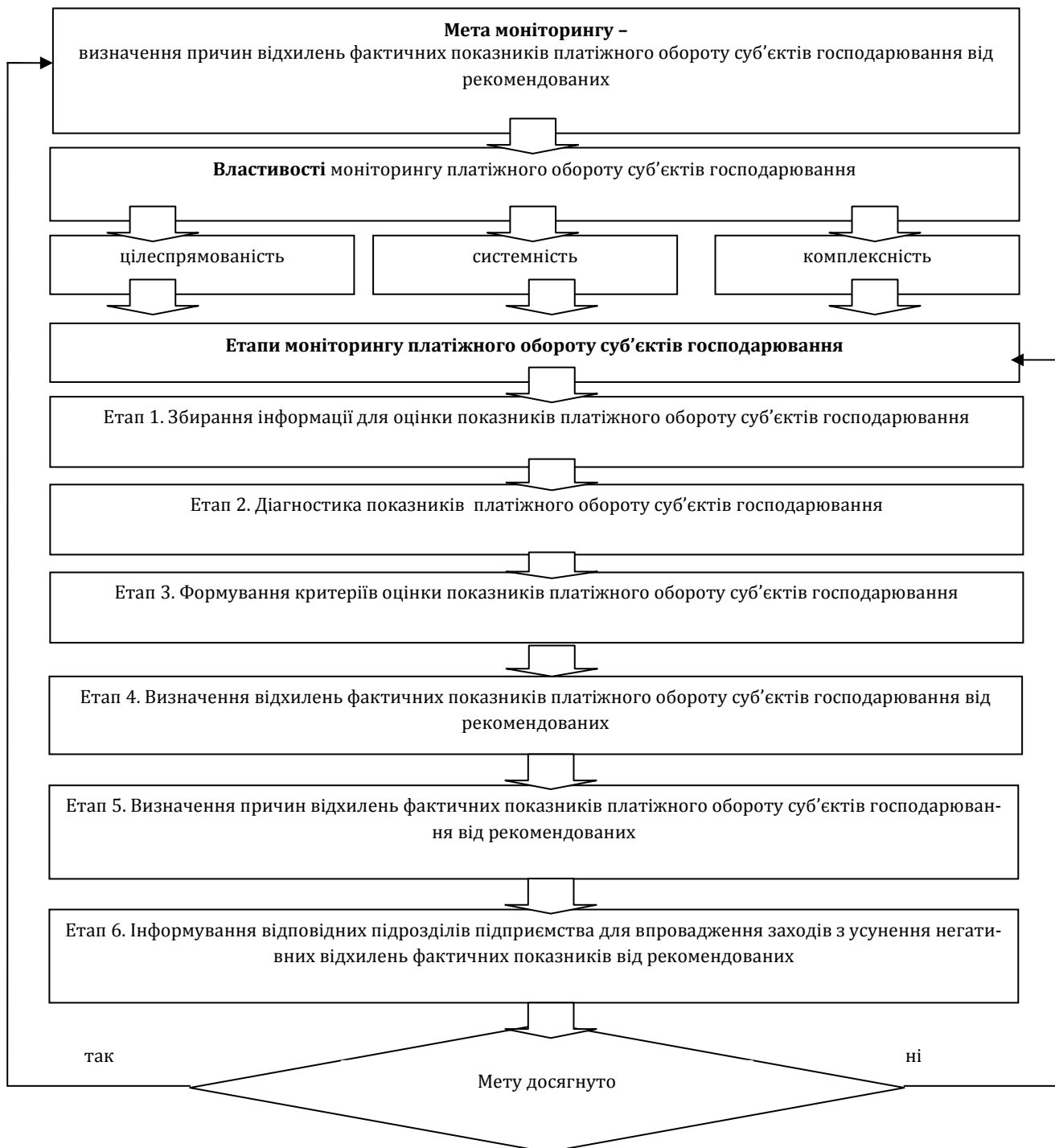


Рис. 1. Система моніторингу платіжного обороту суб'єктів господарювання



факторному зв'язку з показниками пріоритетів першого рівня, далі аналогічним чином формується система пріоритетів третього і подальших рівнів. Такий підхід до формування системи контрольованих показників дозволяє більш об'єктивно пояснити причини відхилень фактичних показників платіжного обороту суб'єктів господарювання від передбачених.

3. Формування критеріїв оцінки показників платіжного обороту суб'єктів господарювання. Після того, як визначено перелік контрольованих показників, виникає необхідність встановлення кількісних стандартів з кожного з них. Такі кількісні стандарти можуть встановлюватися як в абсолютних, так і у відносних показниках.

Кількісними стандартами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів і бюджетів, система державних або розроблених суб'єктом господарювання норм і нормативів, що забезпечують створення безперервного платіжного обороту. Розробка таких цільових стратегічних нормативів оцінки платіжного обороту суб'єктів господарювання слугує базою для ухвалення ефективних управлінських рішень.

4. Визначення відхилень фактичних показників платіжного обороту суб'єктів господарювання від передбачених здійснюється як в абсолютних, так і у відносних одиницях. При цьому відхилення показників у відносних одиницях підрозділяються на три групи: позитивні відхилення; негативні "допустимі" відхилення; негативні "критичні" відхилення. Для проведення такої градації суб'єктом господарювання повинен бути визначений критерій негативних "критичних" відхилень, який надалі диференціюється на контрольні періоди. Для забезпечення ефективності виконання даної процедури необхідним є збирання інформації стосовно фактично досягнутих показників у зіставленні з передбаченими, а саме: розмір їх відхилень залежно від чинників впливу.

5. Виявлення причин відхилень фактичних показників платіжного обороту суб'єктів господарювання від передбачених. На даному етапі розглядаються тільки ті показники платіжного обороту суб'єктів господарювання, де спостерігаються "критичні" відхилення від цільових нормативів. При цьому з кожного "критичного" відхилення визначаються причини, що викликали їх.

6. Інформування відповідних підрозділів підприємства для впровадження заходів щодо усунення негативних відхилень фактичних показників платіжного обороту суб'єктів господарювання від передбачених.

Залежно від чинників, що впливають на платіжний оборот суб'єктів господарювання, систему показників його оцінки слід розділити на три основні групи:

1. Показники макросередовища платіжного обороту суб'єктів господарювання. Система інформативних показників цієї групи є основою проведення аналізу і прогнозування умов зовнішнього середовища функціонування суб'єкта господарювання. До таких показників належать: обсяг емісії грошей в даному періоді; індекс інфляції; грошові доходи населення; облікова ставка Національного банку; ставки оподаткування прибутку, ПДВ, акцизного збору; відсоткові ставки по кредитах банків; лізингові ставки; офіційний курс окремих валют, які використовує в розрахунках суб'єкт господарювання в процесі зовнішньоекономічної діяльності. Формування системи показників даної групи ґрунтується на даних Державного комітету статистики.

2. Показники мікросередовища платіжного обороту суб'єктів господарювання. Система інформативних показників цієї групи використовується для ухвалення оперативних управлінських рішень із захисту фінансових

інтересів від зовнішніх погроз. Джерелом формування показників є рейтинги суб'єктів господарювання, банків, публікації звітних матеріалів в пресі і мережі Internet, а також кредитні історії, що формуються такими установами, як Бюро кредитних історій [1, с. 32].

3. Показники внутрішнього середовища платіжного обороту суб'єктів господарювання. Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість, оскільки вони базуються на загальноприйнятих стандартизованих принципах обліку, що дозволяє використовувати типові алгоритми фінансових розрахунків у окремих аспектах формування і розподілу платіжних засобів, а також порівнювати ці показники з показниками інших суб'єктів господарювання. Вони характеризуються також чіткою регулярністю формування і високим ступенем надійності. Ці показники дозволяють суб'єкту господарювання оцінити ступінь порушення платіжного обороту і, надалі, вносити корективи для його нормалізації. При цьому слід зазначити, що регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання потребує критеріїв оцінки результативності й ефективності його здійснення, завдяки яким можна оцінити ступінь досягнення поставленої мети (табл. 1).

Несвоєчасність виявлення порушень платіжного обороту суб'єктів господарювання призводить до руйнівних економічних наслідків. Тому потреба в розробці системи його моніторингу є об'єктивною необхідністю. Сьогодні все більше суб'єктів господарювання розуміють необхідність у перспективному управлінні платіжним оборотом на засадах наукової методології передбачення його функціонування, адаптації до загальних цілей розвитку суб'єкта господарювання і мінливих умов зовнішнього економічного середовища. У цьому зв'язку ефективним інструментом перспективного управління платіжним оборотом суб'єктів господарювання може виступати програма його регулювання платіжного обороту суб'єктів господарювання. Використання системи моніторингу платіжного обороту, розробка програм регулювання будуть сприяти зменшенню обсягів простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості, зниженню кількості збиткових підприємств і покращенню платіжної дисципліни суб'єктів господарювання, що забезпечить прискорення їх платіжного обороту.

## Список літератури

1. Бозута, Н. Попасть в историю [Текст] / Н. Бозута // *Експерт*. – 2010. – №35 (272). – С. 30-33.
2. Ващенко, І. Рух грошових потоків у державі як об'єкт моніторингу, аналізу і контролю [Текст] / І. Ващенко // *Фінанси України*. – 2004. – № 2. – С. 148-149.
3. Гончарук, А. Платежный кризис в экономике Украины: анализ причин и стратегия преодоления [Текст] / Анатолий Гончарук. – Одесса : АстроПринт, 2000. – 147 с.
4. Кабо, А. Финансы Украины в контексте рецессии национальной экономической системы [Текст] / А. Кабо // *Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сб. научных трудов*. – Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ, 2010. – Ч.2. – С. 623-626.
5. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2006. – 208 с.
6. Костырко, Л. Финансовая диагностика в стратегическом управлении хозяйствующего субъекта [Текст] / Л. Костырко // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. – Донецк : ДонНУ, 2003. – Ч.3. – С. 716-721.
7. Лахтіонова, Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] / Л. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 380 с.
8. Маслов, С. Управління дебіторською заборгованістю та її прогнозування [Текст] / С. Маслов // *Фінанси України*. – 1999.

Таблиця 1. Критерії оцінки регулювання платіжного обороті суб'єктів господарювання [2; 5-10]

Показники	Формула розрахунку	Критерій
1	2	3
<i>1. Показники дебіторської заборгованості</i>		
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ( $k_{\text{дз}}$ )	$k_{\text{дз}} = \frac{ВРП}{ДЗ_{\text{сеп}}}$ <p>де: ВРП – виручка від реалізації продукції; ДЗ<sub>сеп</sub> – середня величина дебіторської заборгованості</p>	$k_{\text{дз}} > k_{\text{кз}}$
Термін погашення дебіторської заборгованості ( $T_{\text{дз}}$ )	$T_{\text{дз}} = \frac{T}{k_{\text{дз}}}$ <p>де: T – кількість днів у розрахунковому періоді; <math>k_{\text{дз}}</math> – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості</p>	$T_{\text{дз}} \rightarrow \min$
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів ( $У_{\text{дз}}$ )	$У_{\text{дз}} = \frac{ДЗ_{\text{сеп}}}{ОА} \times 100\%$ <p>де: ДЗ<sub>сеп</sub> – середній розмір дебіторської заборгованості; ОА – оборотні активи суб'єкта господарювання</p>	$У_{\text{дз}} \rightarrow \min$
Коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості ( $k_{\text{с}}$ )	$k_{\text{с}} = \frac{СЗ \times N}{ДЗ}$ <p>де: СЗ – середня сумнівна заборгованість за n-й місяць періоду; N – кількість календарних місяців в розрахунковому періоді; ДЗ – величина дебіторської заборгованості на кінець n-го місяця розрахункового періоду</p>	$k_{\text{с}} \rightarrow \min$
Частка дебіторської заборгованості, що не сплачена своєчасно, в обсязі реалізації продукції ( $В_{\text{ндз}}$ )	$В_{\text{ндз}} = \frac{ДЗ_{\text{сеп}}}{O_{\text{ркр}} \times Д}$ <p>де: ДЗ<sub>сеп</sub> – середній залишок дебіторської заборгованості, що не була сплачена своєчасно; <math>O_{\text{ркр}}</math> – обсяг реалізації продукції в кредит; Д – кількість днів у періоді</p>	$В_{\text{ндз}} < 30 \text{ дн}$
Коефіцієнт ймовірності погашення заборгованості ( $k_{\text{впз}}$ )	$k_{\text{впз}} = \frac{\sum_{i=1}^n k_{\text{вп}_i} \times ДЗ_i}{ДЗ}$ <p>де: <math>k_{\text{вп}_i}</math> – коефіцієнт ймовірності погашення дебіторської заборгованості, встановлений експертами за i-м дебітором (<math>i=1, n</math>); ДЗ<sub>i</sub> – обсяг заборгованості i-го дебітора; n – кількість видів дебіторів, що були виділені експертами; ДЗ – дебіторська заборгованість суб'єкта господарювання</p>	$k_{\text{впз}} > 0.5$
<i>2. Показники кредиторської заборгованості</i>		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ( $k_{\text{кз}}$ )	$k_{\text{кз}} = \frac{ВРП}{КЗ_{\text{сеп}}}$ <p>де: ВРП – виручка від реалізації продукції; КЗ<sub>сеп</sub> – середня величина кредиторської заборгованості</p>	$k_{\text{кз}} \rightarrow \min$
Термін погашення кредиторської заборгованості ( $T_{\text{кз}}$ )	$T_{\text{кз}} = \frac{T}{k_{\text{кз}}}$ <p>де: T – кількість днів у розрахунковому періоді; <math>k_{\text{кз}}</math> – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості</p>	$T_{\text{кз}} \rightarrow \max$
Співвідношення кредиторської заборгованості та власного капіталу ( $Д_{\text{кз}}$ )	$Д_{\text{кз}} = \frac{КЗ}{ВК}$ <p>де: КЗ – кредиторська заборгованість суб'єкта господарювання; ВК – власний капітал суб'єкта господарювання</p>	$Д_{\text{кз}} < 1$
Співвідношення довгострокової кредиторської заборгованості та власного капіталу ( $Д_{\text{дкз}}$ )	$Д_{\text{дкз}} = \frac{ДКЗ}{ВК}$ <p>де: ДКЗ – довгострокова кредиторська заборгованість суб'єкта господарювання; ВК – власний капітал суб'єкта господарювання</p>	$Д_{\text{дкз}} < 1$
Коефіцієнт залежності підприємства від кредиторської заборгованості ( $k_{\text{з}}$ )	$k_{\text{з}} = \frac{КЗ}{А}$ <p>де: КЗ – кредиторська заборгованість; А – величина активів суб'єкта господарювання</p>	$k_{\text{з}} \rightarrow \min$

1	2	3
Коефіцієнт часу погашення заборгованості ( $k_ч$ )	$k_ч = \frac{СП_{кз}}{СП_{дз}}$ де: $СП_{кз}$ – середньозважений показник терміну погашення кредиторської заборгованості; $СП_{дз}$ – середньозважений показник терміну погашення дебіторської заборгованості	$k_ч > 1$
Коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості ( $R_{кз}$ )	$R_{кз} = \frac{П}{КЗ}$ де: $П$ – прибуток суб'єкта господарювання; $КЗ$ – кредиторська заборгованість	$R_{кз} > 1$
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості ( $k_n$ )	$k_n = \frac{ОА}{ККЗ}$ де: $ОА$ – оборотні активи; $ККЗ$ – короткострокова кредиторська заборгованість	$k_n > 1$
<i>3. Показники загальної ефективності платіжного обороту</i>		
Баланс заборгованостей (БЗ)	$БЗ = \frac{КЗ}{ДЗ}$ де: $КЗ$ – кредиторська заборгованість; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість	$БЗ > 1$
Тривалість операційного циклу ( $T_{оц}$ )	$T_{оц} = T_{оз} + T_{дз}$ де: $T_{оз}$ – період оборотності запасів; $T_{дз}$ – період оборотності дебіторської заборгованості	$T_{оц} \rightarrow \min$
Тривалість фінансового циклу ( $T_{фц}$ )	$T_{фц} = T_{оз} + T_{дз} - T_{кз}$ де: $T_{оз}$ – період оборотності запасів; $T_{дз}$ – період оборотності дебіторської заборгованості; $T_{кз}$ – період оборотності кредиторської заборгованості	$T_{фц} \rightarrow \min$

– № 2. – С. 18-19.

9. Матицина, Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи [Текст] / Н. Матицина // Економіст. – 2005. – №11. – С. 50-52.
10. Ходус, А. Управление финансовыми потоками предприятия в формате дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / А. Ходус // Економіст. – 2005. – №8. – С. 86-89.

## РЕЗЮМЕ

**Ахновская Инна****Мониторинг платёжного оборота субъектов хозяйствования**

Статья посвящена развитию теоретических положений и разработке методических основ формирования механизма регулирования платёжного оборота субъектов хозяйствования. В работе приведены результаты исследования сущности платёжного оборота субъектов хозяйствования. Разработана система мониторинга платёжного оборота субъектов хозяйствования. Мониторинг представляет собой систему организационных и экономических методов влияния субъектов хозяйствования на организацию платёжного оборота для обеспечения его непрерывности.

## RESUME

**Akhnovskaya Inna****Monitoring of payment turnover between economic subjects**

This article is devoted to the development of the theoretical aspect of methodical bases on forming control mechanisms of payment turnover of the economic subjects. The essence of payment turnover is investigated in this article. The monitoring of payment turnover of the economic subjects is worked out. The monitoring of payment turnover represents totality of organizational, economic methods and instruments of purposeful economic subjects upon payment turnover organization with the purpose of supplying its continuity.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Михайло ВЕДЕРНИКОВ**

доктор економічних наук, професор,  
Хмельницький національний університет

**Альона КРИСЬКО**

аспірант,  
Хмельницький національний університет

## ГЕНЕЗИС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*У статті розглянуто генезис та становлення теорії конкурентоспроможності, а також її значення в управлінні персоналом.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентоспроможність робочої сили, управління, персонал.

Трансформація ринкових відносин в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактору шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання. Недостатній професіоналізм у сучасних умовах часто стає обмежуючим фактором, що не дозволяє підприємствам і об'єднанням реалізувати свої потенційні можливості, на практиці призводить до масового відчуження людей від результатів своєї трудової діяльності, зниження суспільної активності виконавців, знеособленості, інертності більшості працівників.

Радикальні перетворення в українському суспільстві та складнощі, які виникають на шляху повноцінної інтеграції вітчизняної економіки в систему світогосподарських зв'язків, актуалізують проблему дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності.

Слід зазначити, що за роки незалежності України дослідженням теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності у вітчизняній економічній науці не надавалося достатньої уваги. Серед праць українського наукового товариства не з'явилося жодного цілісного дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності. В окремих монографіях домінують управлінські, організаційно-методичні та галузеві прикладні розробки, в яких теоретичні питання обмежуються описами наявних концептів конкурентоспроможності та посиланнями для читачів до праць автора теорії конкурентних переваг М. Портера.

Тільки окремі аспекти конкурентоспроможності трудових ресурсів на ринку праці досліджувались у роботах Я. Базиліюк, Д. Богині, Н. Глевацької, О. Грішнєвої, Н. Дудіної, Р. Крисіна, Л. Лісогор, О. Попова, М. Семикіної, О. Славгородської, Р. Фатхутдінова, Т. Хлопової, О. Цимбала, С. Цимбалюк, В. Шаповал [2, с. 8; 6, с. 124].

Основним завданням статті є теоретичне визначення та дослідження становлення теорії конкурентоспроможності, її онтологічних основ у контексті розвитку управління персоналом.

Як складова економічної науки, теорія конкурентоспроможності має свої онтологічні та гносеологічні передумови, без визначення яких неможливо зрозуміти ані сутності поняття, ані зміст самої теорії. Незважаючи на те, що вона є відносно новою галуззю економічної науки, виникнення поняття “

конкурентоспроможність” пов'язане з часом, коли соціальним механізмом організації економічної діяльності став ринок, а її результативний бік почав визначатися як конкурентний успіх.

Онтологічними основами конкурентоспроможності є зміни в характері та в результативному континуумі економічної діяльності, які відображають: 1) логіку соціоприродного походження людини та умови її виживання через продуктивну працю; 2) трансформацію предметно-перетворюючої діяльності людини у виокремлену галузь, законом економічного розвитку якої стає закон ефективності; 3) формування принципово нового, ринкового механізму організації економічної діяльності, якому відповідає принципово новий імператив виживання суб'єкта розвитку – імператив конкурентоспроможності.

Результативний континуум – єдиний і неподільний потік результатів, у якому властивості рівневої організації діяльності визначаються імперативами функціонування суб'єкта за наявного технологічного укладу [9, с. 81].

Якщо онтологічною основою конкурентоспроможності є зміни в соціальному механізмі організації економічної діяльності та в її результативному континуумі, то в гносеологічному плані конкурентоспроможність набула статусу економічної категорії як продукт “інтелектуального освоєння” цих змін, а отже виступає як мова відбиття – тезаурус, або відображення в категоріальній формі імперативу функціонування – існування суб'єкта економічного розвитку [4, с. 15].

У сучасних дослідженнях існує безліч визначень конкурентоспроможності. Так, наприклад О. Білорус зазначає, що конкурентоспроможність – це динамічний процес, де кожний власне конкурує з кожним. В. Жукова подає таку дефініцію: конкурентоспроможність – це володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання. Г. Хамел зазначив, що конкурентоспроможність – це механізм розвитку. Л. Качалина вважає: конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, яка характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, яка належить даному об'єкту, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів, та ін. [3, с. 5].

Отже, конкурентоспроможна робоча сила – це агрегована сукупність властивостей працівника, які дають його робочій силі можливості відповідати вимогам конкурентного ринку, попиту покупців, забезпечують її визнання на ринку праці. Підбір конкурентоспроможної робочої сили та забезпечення відповідних умов для постійного зростання її рівня на підприємстві призводить до створення такої сукупності працівників, які працюють на досягнення спільної мети – створення конкурентоспроможної продукції та зростання рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому і на зовнішньому ринку, зокрема у такий спосіб формується конкурентоспроможний колектив.

Звідси конкурентоспроможність персоналу підприємства можна визначити як здатність реалізувати наявні в нього конкурентні переваги таким чином, щоб вийти на кращу в порівнянні з іншими суб'єктами конкуренції на даному ринку конкурентну позицію. Конкурентоспроможність персоналу виявляється в здатності підприємства до одержання синергетичного ефекту від раціонального використання наявних і знову створюваних у процесі реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг персоналу підприємства.

Конкурентоспроможність має певні якісні та кількісні характеристики.

В аспекті якості конкурентоспроможність характеризується сукупністю споживчих властивостей робочої сили, здатних забезпечувати ефективну працю: фах, стаж, вікові дані працівника, володіння ним іноземними мовами тощо.

Зазначимо, що до кількісних характеристик можна віднести продуктивність праці та ефективність праці, якість виробленої продукції, витрати сировини, витрати робочого часу на виконання певних операцій, витрати палива тощо.

Категорія “професійна придатність працівника” певною мірою відображає якісні аспекти конкурентоспроможності робочої сили. Професійна придатність виражає відповідність психофізичних і соціально-психологічних особливостей особи вимогам професії, відповідність людини цим вимогам з погляду стану її здоров'я і фізичного розвитку, ступінь оволодіння людиною професійними знаннями, уміннями і навичками, належну економічну, психологічну та моральну готовність працівника до продуктивності праці в організації.

Для прогнозування своїх потреб у персонал з метою забезпечення цілеспрямованого розвитку працівників організація повинна:

- мати чіткий опис усіх робочих місць та посад;
- визначити вимоги для персоналу, потрібні професійні знання, уміння та навички, їхні вимоги до індивідуальних психофізичних та соціально-психологічних особливостей персоналу;
- зіставити потім зазначені вимоги до персоналу з фактичним рівнем професійної придатності працівників, ступенем розвитку їх компетенції [7, с. 63].

Для забезпечення конкурентоспроможності персоналу підприємства потрібно стимулювати розвиток працівників.

Отже, на нашу думку, основна функція конкурентоспроможного колективу – це сприяння реалізації головної мети підприємства, а саме: зростання рівня його конкурентоспроможності, і як результат – збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, економічне, соціальне і духовне збагачення його працівників.

Управління конкурентоспроможністю персоналу в

організації – це процес порівняння потреб (кількісний і якісний склад персоналу) підприємства у персонал з наявним трудовим потенціалом і вибір форм впливу для приведення їх до відповідності.

На рівні організації управління розвитком персоналу з метою забезпечення належного рівня конкурентоспроможності працівників передбачає такі дії:

- оцінювання наявного трудового потенціалу, зокрема рівня знань, умінь і практичних навичок;
  - оцінювання потреб організації в персонал, відповідно до обраних цілей, завдань, визначеної стратегії управління на середньостроковий і довгостроковий періоди;
  - зіставлення фактичного трудового потенціалу компанії з її потребами у персонал [1, с. 49].
- У процесі порівняння служба управління персоналом організації визначає:
- кількість працівників, яким не потрібно підвищувати рівень їхньої кваліфікації;
  - кількість працівників, які повинні пройти професійну підготовку, підвищення кваліфікації або професійно-кваліфікаційне просування у зв'язку із зміною стратегії управління організації;
  - кількість персоналу, яку доведеться найняти й підготувати або ж звільнити [10, с. 30].

У літературі з проблематики конкурентоспроможності відбувається зниження методологічного рівня досліджень і майже не розглядаються причинно-наслідкові зв'язки, які породжують потребу у конкурентоспроможності. Слід зазначити, що із сучасними підходами до дослідження конкурентоспроможності впливає, що причини, які породжують конкурентоспроможність, одночасно є її наслідками: конкурентоспроможність породжується конкуренцією, а конкуренція передбачає наявність конкурентоспроможних суб'єктів.

Отже, конкурентоспроможність є найкращою формою соціального захисту працівника, оскільки забезпечує йому наявність постійного місця роботи, високу заробітну плату, можливість вибору роботи, впевненість у собі, тобто економічні та соціальні переваги.

## Список літератури

1. Балабанова, Л. В. *Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга [Текст] : монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонДУЕТ, 2004. – 147 с.*
2. Барабан, Д. О. *Оцінка конкурентоспроможності виробничого підприємства [Текст] / Д. О. Барабан // Український промисловець. – 2000. № 4. – С. 8-9.*
3. Богиня, Д. П. *Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці [Текст] / Д. П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 6. – С. 3-8.*
4. Богиня, Д. П. *Конкурентоспроможність робочої сили: її сутність та розвиток в ринковій економіці [Текст] / Д. П. Богиня // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки. Наукові доповіді. Т.2. – К., 2000. – С. 10-27.*
5. Грішнова, О. А. *Гендерні особливості конкурентоспроможності громадян на українському ринку [Текст] / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 3-8.*
6. Жаліло, Я. А. *Конкуренція і джерела конкурентоспроможності [Текст] / Я. А. Жаліло, А. Т. Кияк // Соціально-економічні, гуманітарні проблеми та проблеми вищої школи: Наукові Вісті НТУУ “КПІ”. – 2000. – № 2. – С. 120-130.*
7. Кардашов, В. *Мотивація персоналу: теорія і практика [Текст] / В. Кардашов // Человек и труд. – 2002. – № 10. – С. 60-67.*

- 
8. Коломієць, В. М. Механізм розвитку конкурентоспроможності персоналу підприємства [Текст] / В. М. Коломієць // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 1. – С. 77-84.
  9. Коломієць, В. М. Принципи визначення конкурентоспроможності персоналу підприємства [Текст] / В. М. Коломієць // Економіка та держава. – 2006. – № 3 12 – С. 81-82.
  10. Савченко, В. А. Управління розвитком персоналу [Текст] : навч. посібник / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.

### **РЕЗЮМЕ**

*Ведерников Михаил, Криско Елена*

**Генезис конкурентоспособности рабочей силы в контексте развития управления персоналом**

В статье рассмотрен генезис и становление теории конкурентоспособности, а также ее значение в управлении персоналом.

### **RESUME**

*Vedernikov Myhaylo, Krysko Alyona*

**Genesis of labour force competitiveness in the context of personnel management development**

In the article genesis and becoming of competitiveness theory is considered in a management a personnel.

*Стаття надійшла до редакції 14.10.2010 р.*

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В АР КРЫМ

В данной публикации проводится комплексная оценка эффективности деятельности птицеводческих предприятий на основе метода «эталонного предприятия» и «удачливого конкурента». Для всесторонней оценки эффективности деятельности предприятия проводят анализ совокупности показателей, которые объединяют в некоторый комплексный показатель эффективности.

**Ключевые слова:** эффективность деятельности, комплексная оценка, птицеводство.

В процессе хозяйственной деятельности каждое предприятие стремится получить для себя определенную выгоду или полезный эффект, затрачивая при этом различные ресурсы: материалы, финансы, энергию, время и т. д. Если величина полученного эффекта превышает затраченные ресурсы, то можно сказать, что предприятие работает эффективно. Измерение и анализ эффективности являются действенными инструментами принятия решений на всех уровнях деятельности предприятия. Для количественного измерения эффективности необходимо подобрать ряд показателей, с помощью которых может быть произведена объективная и всесторонняя оценка деятельности предприятия.

На сегодняшний день наиболее общим показателем отражающим эффективность деятельности предприятия является прибыль. Однако с помощью данного показателя невозможно произвести всесторонний анализ и оценку деятельности предприятия, т. к. данный показатель не может в полной мере охарактеризовать производственную, финансовую, маркетинговую и другие стороны деятельности предприятия. В связи с этим для всесторонней оценки эффективности деятельности предприятия проводят анализ совокупности показателей, которые объединяют в некоторый комплексный показатель эффективности.

В экономической литературе комплексные показатели оценки эффективности деятельности предприятия предложили Л. Гиляровская [1], В. Грузинов [3], А. Шеремет [2], П. Кит, Ф. Янг [4].

Целью данной публикации является проведение комплексной оценки эффективности деятельности птицеводческих предприятий в АР Крым. В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи: систематизация методов комплексной оценки эффективности деятельности предприятия; комплексная оценка деятельности птицеводческих предприятий в АР Крым.

Комплексная оценка предполагает, с одной стороны, характеристику эффективности хозяйственной деятельности, а с другой – характеристику положения предприятия в бизнес-среде, среди конкурентов, т. е. рейтинговую оценку в отраслевой и межотраслевой конкуренции. А. Д. Шеремет [2, с. 396] предлагает метод «эталонного предприятия» и «удачливого конкурента». Этот метод также называют «методом расстояний», т. к. данный метод основан на определении расстояния от каждого исследуемого предприятия до «эталонного предприятия». Степень близости каждого предприятия к

«эталонному» и определяет его место в рейтинговой таблице. В общем виде алгоритм проведения комплексной оценки методом «эталонного предприятия» можно представить следующим образом:

1. Исходные данные представляют в виде матрицы  $A = \{a_{ij}\}$ , где по строкам записаны номера показателей ( $i = 1, 2, \dots, n$ ), а по столбцам – номера предприятий ( $j = 1, 2, \dots, m$ ).

2. Формируется «эталонное предприятие», в соответствии с которым и будет проводиться ранжирование. Существуют два основных способа такого выбора предприятия. Первый заключается в том, что для каждого из  $n$  выбранных показателей определяется норматив, соответствующий эталонному предприятию. Второй способ предполагает, что по каждому показателю находится максимальное или оптимальное значение по исследуемой совокупности (построение «удачливого конкурента»). На основе выбранных значений формируется столбец условного эталонного предприятия ( $m+1$ ).

3. Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$p_j = \sqrt{(E - x_{1j})^2 + (E - x_{2j})^2 + \dots + (E - x_{nj})^2}, \quad (1)$$

где  $P_j$  – рейтинговая оценка исследуемой организации;  
 $E$  – показатель эталонного предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  – стандартизированные показатели,  $j$ -й анализируемой организации.

4. Предприятия ранжируются в порядке возрастания рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением  $p$  (т. е. предприятие, показатели деятельности которого наиболее близки к выбранному эталону).

Далее проведем подбор показателей эффективности, которые наиболее полно охарактеризуют эффективность деятельности исследуемых предприятий.

Рентабельность предприятия – это самый важный показатель эффективности предприятия, который показывает, сколько после уплаты всех налогов, сборов и процентов у предприятия остается прибыли на каждую вложенную в бизнес гривну. Валовая рентабельность – показатель, который демонстрирует, сколько прибыли от продажи товаров, работ, услуг получает предприятие на 1 грн. производственных затрат. Коэффициент покрытия административных затрат отражает долю вложений

предприятия, которые приходится на административный персонал. Коэффициент покрытия реализационных затрат показывает, сколько нужно вложить денег в организацию сбыта, чтобы получить 1 грн. выручки. Далее рассмотрим, сколько выручки получает предприятие на каждую гривну, вложенную в активные операции, для этого рассчитаем коэффициент окупаемости активов. А также, сколько выручки получает предприятие на каждую гривну, вложенную в собственные средства предприятия – коэффициент окупаемости собственного капитала.

После того, как методика комплексной оценки и показатели эффективности, которые будут использоваться, при оценке деятельности предприятий определены, проведем комплексную оценку на примере птицеводческих предприятий АР Крым.

На сегодняшний день в АР Крым разведением птицы занимаются 13 сельскохозяйственных предприятий, в том числе 2 предприятия мясного направления и 11 – яичного направления (таблица 1).

Наибольший удельный вес (95,86%) в общем объеме производства мяса птицы сельскохозяйственными предприятиями приходится на ЗАО «Дружба народов – Нова». Наибольший удельный вес производства яйца куриного в общем объеме производства приходится на АООО «Южная-Холдинг» (32,82%), ОАО «Партизан» (13,51%), УО ППЗ им. Фрунзе НАУ (13,29%), ООО «Продпоставка» (11,97%).

Для анализа эффективности управления птицеводческими предприятиями в АР Крым представим показатели деятельности предприятий в виде матрицы (таблица 2).

Далее для каждой анализируемой организации определим значение ее рейтинговой оценки и проранжируем положение каждого из исследуемых предприятий в птицеводческой отрасли АР Крым (таблица 3).

Проведенное исследование показало, что лидером в отрасли птицеводства мясного направления АР Крым является ЗАО «Дружба народов – Нова», которое на сегодняшний день использует наиболее эффективные технологии производства мяса бройлеров. Среди птицеводческих предприятий яичного направления наиболее высокие показатели деятельности у ОАО «Партизан».

Практически все предприятия птицеводческой отрасли АР Крым – прибыльны, о чем свидетельствует показатель рентабельности предприятия. Лидерами по рентабельности предприятия являются ОАО «Партизан», СП «Октябрьское», ООО «Баир», средняя рентабельность которых – более 15 % (номинально «нормальная» рентабельность предприятия составляет 2 %). Данный показатель указывает на то, что предприятия используют технологии и менеджмент, которые позволяют отрасли птицеводства быть привлекательной для инвестирования. На фоне «лидеров» есть предприятия с отрицательным результатом деятельности, например КП «Птицекомплекс».

Некоторые причины прибыльности и убыточности предприятий помогли выявить другие показатели.

Так коэффициент покрытия административных затрат более высок, в основном, у предприятий с низкой рентабельностью. Это свидетельствует о неэффективном менеджменте. Расходы на административный аппарат явно завышены: либо штат перенасыщен административными работниками, либо менеджмент получает «незаслуженные» доходы, которые ухудшают финансовое состояние предприятия.

Обратная ситуация обстоит с расходами на реализацию продукции. Маркетинговые затраты ниже у неприбыльных предприятий. То есть предприятия отрасли, в которых затраты на реализацию продукции минимальны, в итоге получают негативный финансовый результат своей деятельности. Однако на примере ЗАО «Дружба народов – Нова» видим, что и слишком высокие затраты на реализацию продукции ведут к значительному снижению эффективности деятельности предприятия.

Коэффициент окупаемости активов предприятий птицеводческой отрасли АР Крым свидетельствует о том, что рентабельной деятельностью в настоящий момент может быть лишь у тех предприятий, которые провели существенные вложения в активы предприятия: используют новые основные (оборудование) и оборотные фонды (корма и пр.), которые в итоге позволяют получать максимальный эффект от деятельности. Эту же ситуацию характеризует показатель окупаемости собственного капитала, так как именно за счет собственного капитала, должна быть приобретена «львиная доля» основных фондов предприятия.

Таблица 1. Производство продукции птицеводства в АР Крым

Предприятие	Производство продукции птицеводства	
	Количество	Удельный вес, %
Производство мяса птицы (живой вес), тыс. ц		
ЗАО «Дружба народов-Нова»	806,2	95,86
ЧП «Агрокапитал»	13,9	1,66
АООО «Южная-Холдинг»	10,4	1,24
Прочие с\х предприятия	10,5	1,24
Итого	841	100
Производство яйца куриного, тыс. шт.		
АООО «Южная-Холдинг»	154644	42,89
ОАО «Партизан»	41418	11,48
УО ППЗ им. Фрунзе НАУ	40748	11,3
ООО «Продпоставка»	36709	10,18
СП «Октябрьское»	25417	7,05
ООО «Баир»	25345	7,03
КП «Птицекомплекс»	24856	6,89
Прочие с\х предприятия	11463	3,18
Итого	360600	100



Таблица 2. Показатели эффективности деятельности птицеводческих предприятий в АР Крым

Предприятие (j)	Показатель (i)					
	Рентабельность предприятия	Валовая рентабельность	Коэффициент покрытия админ. затрат	Коэффициент покрытия реализационных затрат	Коэффициент окупаемости активов	Коэффициент окупаемости собственного капитала
Производство мяса птицы						
ЗАО «Дружба народов-Нова»	7,05	62,94	0,01	0,18	0,44	1,33
ЧП «Агрокапитал»	7,01	21,01	0,01	0,03	3,44	5,88
АОО «Южная-Холдинг»	-0,9	1,73	0,01	0,02	4,52	10,03
Стимулирующее направление показателя	+	+	-	-	+	+
Эталон	7,05	62,94	0,01	0,02	4,52	10,03
Производство яйца куриного						
АОО «Южная-Холдинг»	-0,9	1,73	0,01	0,02	4,52	10,03
ОАО «Партизан»	21,21	31,99	0,06	0,04	0,76	0,80
УО ППЗ им. Фрунзе НАУ	0,38	-8,70	0,07	0,05	1,19	1,58
ОО «Продпоставка»	-6,04	13,71	0,04	0,00	2,58	3,07
СП «Октябрьское»	12,41	10,55	0,05	0,01	1,20	1,27
ОО «Баир»	8,14	16,3	0,05	0,01	2,46	3,88
КП «Птицекомплекс»	-48,94	-44,97	0,08	0,00	0,73	1,18
Стимулирующее направление показателя	+	+	-	-	+	+
Эталон	21,21	31,99	0,01	0,01	4,52	10,03

Таблица 3. Рейтинговая оценка птицеводческих предприятий АР Крым

Предприятие	Расстояние до эталона	Место в отрасли
Производство мяса птицы		
ЗАО «Дружба народов-Нова»	9,61	1
ЧП «Агрокапитал»	42,15	2
АОО «Южная-Холдинг»	61,72	3
Производство яйца куриного		
АОО «Южная-Холдинг»	37,48	5
ОАО «Партизан»	9,97	1
УО ППЗ им. Фрунзе НАУ	46,76	6
ОО «Продпоставка»	33,6	4
СП «Октябрьское»	25,00	3
ОО «Баир»	21,43	2
КП «Птицекомплекс»	104,58	7

### Список литературы

1. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л. Т. Гиляровская – М. : Велби: Проспект, 2006. – 360 с.
2. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А. Д. Шеремет – М. : ИНФРА-М, 2006. – 415 с. – (Высшее образование).
3. Грузинов, В. П. Экономика предприятия [Текст] / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Кит, П. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя [Текст] / П. Кит, Ф. Янг. – 5-е изд. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 624 с. : ил. – (Серия «Классика МВА»).

### РЕЗЮМЕ

**Волошко Тетяна**

**Комплексна оцінка ефективності діяльності підприємств птахівництва в АР Крим**

В даній публікації проводиться комплексна оцінка ефективності діяльності птахівничих підприємств на основі методу «еталонного підприємства» та «успішного конкурента». Для всебічної оцінки ефективності діяльності підприємства проводять аналіз сукупності показників, які об'єднують у комплексний показник ефективності.

### RESUME

**Voloshko Tatyana**

**Complex estimation of efficiency of activity of poultry farming enterprises in Crimea**

In this publication the complex estimation of efficiency of activity of poultry farming enterprises is conducted on the basis of method of "perfect enterprise" and "successful competitor". For the comprehensive estimation of efficiency of activity of enterprise the aggregates of indexes, which unite in the complex index of efficiency, conduct an analysis.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2010 р.

## МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*У статті розглядаються маркетингова діяльність та послуги, які надають туристичні підприємства Хмельницької області, зокрема лідерів туристичного бізнесу на ринку Хмельницької області: ТФ СП "Гюрсес – Інтур", ТА ТUI «Галопом по Європам», ТА «ALL TOUR», ТФ «Імперія Тур», ТФ «Скарби Поділля», ТФ «Світ мандрів», ТФ «Астрейя Тревел». Маркетингове дослідження вторинних даних туристичних фірм та агенцій стало базисом для написання наукової праці.*

**Ключові слова:** маркетингова діяльність, маркетингове дослідження, туристичний бізнес, туристичні підприємства, туристичні послуги.

На основі даних маркетингової діяльності та вивчення послуг, які надають туристичні підприємства Хмельницької області, були проведені маркетингові дослідження та аналіз маркетингової інформації.

Туристична фірма СП "Гюрсес – Інтур" (скорочена назва ТФ СП "Гюрсес – Інтур") функціонує на ринку туризму України більше 20 років.

Основними напрямками діяльності ТФ СП "Гюрсес – Інтур" є:

- туристичні подорожі до всіх країн світу;
- освіта за кордоном;
- екскурсійні тури;
- дитячий, молодіжний і сімейний відпочинок;
- гірськолижні курорти України і Європи;
- лікувально-оздоровчий відпочинок;
- чартерний рейс: Хмельницький-Стамбул-Хмельницький;
- оренда автобусів та мікроавтобусів;
- бронювання і продаж авіа-, залізничних та квитків на автобуси у всіх напрямках;
- бронювання готелів у всіх країнах;
- всі види страхування.

До основних послуг ТФ СП "Гюрсес – Інтур" належать:

- вибір виду туризму та маршруту;
- організація харчування (пансіон, напівпансіон);
- послуги розміщення, вибір категорії готелю;
- організування культурної програми;
- уточнення кількості днів туру.

Додаткові чи доповнюючі послуги, що забезпечують проведення туру ТФ СП "Гюрсес – Інтур" (і також включені у кінцеву ціну) уміщують:

- візову підтримку (оформлення ваучера на групу чи віз туристам);
- оформлення закордонних паспортів (при їх відсутності);
- оформлення авіаквитків;
- трансфер (доставка туристів в аеропорт, залізничний чи авто вокзал і після прибуття з туру – звичайно автобусом);
- страхування туриста;
- екскурсійні послуги.

Позиції ТФ СП "Гюрсес – Інтур" на ринку туризму

Хмельницької області станом на 31.12.2009 р. наведено на рис. 1 (сформовано за даними операторів туристичного ринку Хмельницької області).

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що ТФ СП "Гюрсес – Інтур" займає найбільшу частку ринку туризму області – 20% [1].

Туристична агенція ТUI «Галопом по Європам» (скорочена назва ТА ТUI «Галопом по Європам») працює на ринку туризму України більше 1 року.

Основні види діяльності ТА ТUI «Галопом по Європам»: внутрішній туризм, зовнішній туризм, здійснення екскурсій.

До спектру послуг ТА ТUI «Галопом по Європам» входять:

- організація туристичних подорожей у Болгарію, Хорватію, Кіпр, Грецію, Чорногорію, Іспанію, Францію, Австрію, ОАЕ, Туніс тощо (гірськолижні, морські, екскурсійні, екзотичні, круїзні, освітні, лікувальні, екстремальні тури, бізнес-тури, тури вихідного дня, тури відпочинку на озерах);
- організація туристичних подорожей та екскурсій по Україні: лікувальні тури [2].

Один з найважливіших напрямків діяльності ТА ТUI «Галопом по Європам» – виїзний туризм. Вони забезпечують тури в Болгарію, Хорватію, Кіпр, Грецію, Чорногорію, Іспанію, Францію, Австрію, ОАЕ, Туніс тощо.

Маркетингові стратегії просування туристичних продуктів ТА ТUI «Галопом по Європам» на 2010-2012 рр. – це розширення місткості ринку та підвищення ринкової частки за умов наявної місткості ринку [12].

Туристична агенція «ALL TOUR» (скорочена назва ТА «ALL TOUR») працює на ринку туризму України більше 5 років.

Основні види діяльності ТА «ALL TOUR»: внутрішній туризм, зовнішній туризм.

Основним напрямком діяльності ТА «ALL TOUR» є організація подорожей та екскурсій по Україні, зокрема в Карпати, а також відпочинку на морі та туристичних курортах світу в таких країнах як Єгипет, Туреччина, Таїланд, Болгарія, Угорщина, Словаччина, Польща, Чехія та багатьох інших. Кожен сезон ТА «ALL TOUR» вдосконалює програми, відкриває нові маршрути, країни, розширює спектр туристичних послуг [3].

Маркетингова стратегія ТА «ALL TOUR» на 2009-2012 рр. – це підвищення ринкової частки на ринку

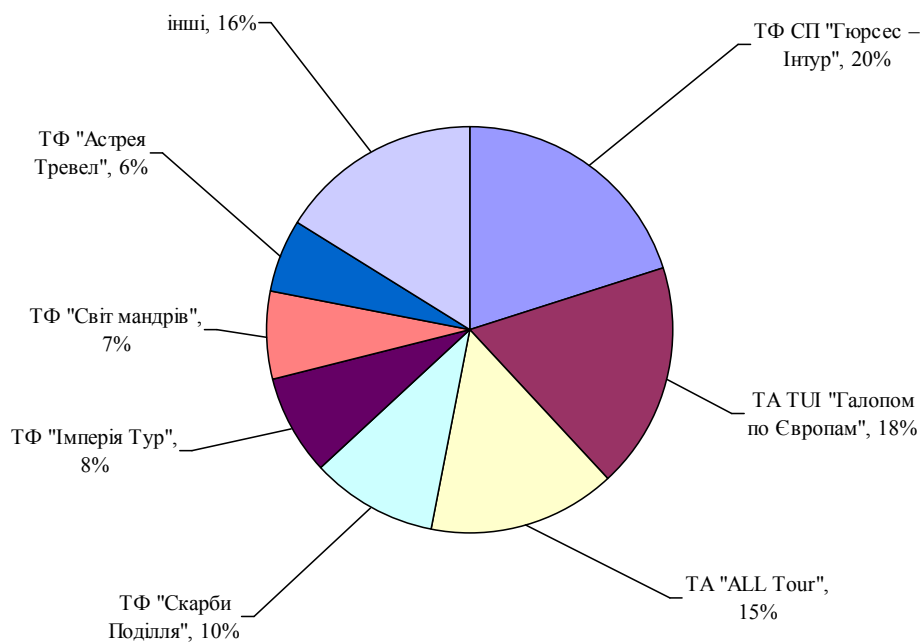


Рис. 1. Ринкові позиції ТФ СП "Гюрсес – Інтур" на ринку туризму Хмельницької області станом на 31.12.2009 р.

туризму Хмельницької області. ТА «ALL TOUR» згідно з рис. 1 займає 15% ринку туризму Хмельницької області, і посідає третє місце серед лідерів даного ринку. ТА «ALL TOUR» планує зайняти близько 20% ринку завдяки розширенню ринку збуту за рахунок розробки та продажу нових турів по території Поділля [11].

Туристична фірма «Скарби Поділля» (скорочена назва ТФ «Скарби Поділля») працює на ринку туризму України більше 5 років.

Основними напрямками діяльності ТФ «Скарби Поділля», є організація внутрішнього туризму:

- односторонні тури (пішохідні, автобусні): Кам'янець – перлина Поділля, Оборонна архітектура краю: замки, Алмази християнства на Поділлі;
- дводенні тури: Тур «Краса України Поділля» Лесі Українки, Тур Романтичний. Розсипи натхнення, Тур «Легендарні скарби Поділля»;
- триденні тури: «Чудеса зцілень», Синьо-зелені діаманти Дністра та його приток (Національний природний заповідник «Подільські Товтри»).

ТФ «Скарби Поділля» займає згідно з рис. 1 10% ринку туризму Хмельницької області і посідає четверте місце серед лідерів цього ринку [4].

Розробка асортименту та програми турів здійснюється менеджерами, їх коригує та затверджує директор ТФ «Скарби Поділля». На 2010 р. ТФ «Скарби Поділля» планує розширення асортименту турів за рахунок:

- організації економ-турів за кордон (в Болгарію, Туреччину, Єгипет);
- удосконалення розроблених пропозицій;

Туристична фірма «Імперія Тур» (скорочена назва ТФ «Імперія Тур») працює на ринку туризму України більше 1 року [10].

ТФ «Імперія Тур» здійснює організацію індивідуальних і групових турів за внутрішніми (по Україні), іноземними й міжнародними класами туризму. ТФ «Імперія Тур» пропонує своїм клієнтам такі види туризму: релігійний (або паломницький), бізнес-тури, дитячий, оздоровчий, молодіжний, "зелений" туризм,

відпочинок. Географія подорожей у ТФ «Імперія Тур» представлена широкою панорамою: міста і селища України, країни ближнього зарубіжжя (Росія, Беларусь, Латвія, Естонія, Литва, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Узбекистан, Туркменістан, Казахстан); країни дальнього зарубіжжя (Китай, Ізраїль, Болгарія, Туреччина, Італія, Франція) [5].

Станом на 31.12.2009 р. асортимент маршрутів і турів, які надає ТФ «Імперія Тур», мистив:

- дитячі тури: Київ – Париж – Київ;
- молодіжні тури: Київ – Одеса – Київ; Київ – Львів – Київ; Київ – Москва – Київ; Київ – Вільнюс – Київ; Київ – Анкара – Київ; Київ – Париж – Київ; Київ – Хмельницький – Київ; Київ – Кам'янець-Подільський – Київ;
- оздоровчі тури: Київ – Свалява – Київ; Київ – Трускавець – Київ; Хмельницький-Свалява-Хмельницький; Кам'янець-Подільський – Миргород – Кам'янець-Подільський;
- бізнес-тури: Київ – Москва – Пекін – Москва – Київ; Київ – Рига – Київ; Київ – Москва – Київ; Київ – Тбілісі – Київ; Київ – Стамбул – Київ; Київ – Харків – Київ; Київ – Вільнюс – Київ;
- релігійні (паломницькі тури): Київ – Єрусалим – Київ, Тель-Авів – Київ – Умань – Одеса – Тель-Авів; Київ – Москва – Київ.

На 2010 р. в ТФ «Імперія Тур» планується ввести додатково 10 турів по Поділлі та відмовитись від турів, які в останній 2009 р. втратили попит, а саме: від бізнес-турів, оскільки на них впав попит через високі ціни і падіння платоспроможності клієнтів – мешканців Хмельницької області, обумовленої кризою в економіці.

Маркетингова діяльність проводиться маркетингологом під керівництвом комерційного директора ТФ «Імперія Тур». Маркетингова стратегія ТФ «Імперія Тур» - підвищення ринкової частки на ринку туризму Хмельницької області та вихід на ринок туризму Волинської, Львівської областей за рахунок розширення асортиментної політики та покращення туристичних

програми. Згідно з рис. 1, ТФ «Імперія Тур» займає 8% ринку туризму Хмельницької області, тобто посідає п'яте місце серед лідерів даного ринку. На початок 2011 р. ТФ «Імперія Тур» планує збільшити ринкову частку до 12% і зайняти близько 1% на ринку туризму Волинської, Львівської областей [9].

Туристична фірма «Світ мандрів» (скорочена назва ТФ «Світ мандрів») працює на ринку туризму Хмельницької області більше 5 років.

Предметом діяльності ТФ «Світ мандрів» є оздоровчі, туристичні, ділові, екскурсійні програми для громадян України і організація прийому іноземних туристів у м. Хмельницьку та Україні.

Основні напрями діяльності ТФ «Світ мандрів»:

- виїзний туризм (відпочинок на морі та озерах, екскурсійні тури, гірськолижні курорти, екзотика);
- в'їзний туризм (оздоровчі, екскурсійні програми по Україні для іноземних та українських туристів);
- дитячий та студентський туризм (програми по Україні і за кордоном);
- освіта за кордоном;
- оздоровчі програми (санаторії та пансіонати України, Карлових Вар тощо);
- оформлення міжнародних студентських посвідчень ISIC і викладацьких посвідчень ITIC;
- продаж і бронювання авіаквитків у всіх напрямках (знижки для студентів та викладачів), безкоштовна доставка;
- on-line бронювання готелів у всьому світі;
- медичне страхування;
- оформлення закордонних паспортів та дитячих проїзних документів;
- конференц-сервіс;
- транспортне обслуговування;
- корпоративне та VIP-обслуговування.

ТФ «Світ мандрів» пропонує виїзний зарубіжний туризм в Австрію, Балі, Бельгію, Бразилію, Великобританію, Угорщину, Німеччину, Польщу, Грецію, Домінікану, Єгипет, Ізраїль, Індію, Йорданію, Іспанію, Італію, Канаду, Канарські острови, Китай, Кубу, Маврикій, Малайзію, Мальдіви, Мальту, Мексику, Нідерланди, ОАЕ, Сінгапур, Словаччину, Словенію, США, Таїланд, Туреччину, Францію, Чехію, Швейцарію, Швецію, ЮАР, Японію [6].

Туристична фірма «Астрейя Тревел» (скорочена назва ТФ «Астрейя Тревел») працює на ринку туризму України більше 12 років.

Основні види діяльності ТФ «Астрейя Тревел»: внутрішній туризм, зовнішній туризм, екскурсії, продаж авіаційних перевезень.

До спектру послуг ТФ «Астрейя Тревел» входять:

- автобусні тури по Європі;
  - авіатури в будь-які напрями світу;
  - продаж авіаквитків;
  - бронювання готелів;
  - резервування квитків на літак, потяг, автобус та корабель;
  - організація трансферу з аеропорту в Києві або по Україні машиною або автобусом;
  - прийом туристів з різних країн (Німеччина, Італія, Франція, Іспанія, Румунія, Португалія та інші).
- ТФ «Астрейя Тревел» також пропонує:
- відпочинок у Карпатах;
  - полювання;
  - Буковинське сафарі;
  - для молодят (вінчання в українській церкві,

прогулянка в кареті, запряженій трійкою коней);

- відпочинок в буковинській сім'ї (прогулянка в ліс за грибами, ягодами; можливість самостійно надійти від корови кухоль молока);
- бізнес-тури;

– організація конференцій, семінарів, симпозіумів [7].

Але, не дивлячись на попит на всі види туристичних послуг (високі обсяги доходу (виручки) від реалізації). ТФ «Астрейя Тревел» отримала збитки в 2009 р. від всіх видів діяльності. На 2010-2012 рр. в асортименті туристичних продуктів ТФ «Астрейя Тревел» планується:

- залишити всі види туристичних продуктів;
- переукласти договори на надання супутніх послуг (транспортні, готельні, харчування, страхування, медичного обслуговування, екскурсійні) з більш надійними партнерами, фінансовий стан яких є стабільним;
- розроблено нові туристичні продукти – тури Поділлям. Це викликано збільшенням кількості в'їзду закордонних туристів в Україну перед Євро-2012. Тури Поділлям розроблено за такими напрямками: бізнес-тури, тури вихідного дня, тур – відпочинок у родині подолянина, тур – вивчення пам'яток та побуту Поділля [8].

Загальне дослідження діяльності лідерів ринку туризму Хмельницької області показало, що:

- туристичні підприємства регіону пропонують широкий спектр туристичних продуктів, вдало реагують на ринкові зміни;
- більшість із підприємств сектору погіршили свій фінансовий стан через фінансово-економічну кризу у світі;
- зменшилась кількість платоспроможних клієнтів, і, відповідно, постало питання розробки економ-класу для підтримання власних ринкових позицій та завоювання більш високих, а також задоволення потреб у сфері туризму різних категорій споживачів;
- для підвищення конкурентних позицій туристичні підприємства регіону обирають нові оптимізаційні заходи, націлені як на залучення клієнтів (акцій-знижки, впровадження турів економ-класу), так і на підвищення власних ринкових часток.

### Список джерел

1. <http://www.gursesintour.com/>.
2. <http://www.galopom.com.ua/>.
3. <http://all-tour.net/index.php>.
4. <http://turbiz.turistua.com/>.
5. <http://podolie.com/com>
6. [www.otpusk.com/](http://www.otpusk.com/).
7. <http://astreia-travel.com.ua/index.htm>.
8. <http://catalog.kp.km.ua/>.
9. [http://interexpo.com.ua/rus/catalog/cat\\_517-items\\_20117-mode\\_full.html](http://interexpo.com.ua/rus/catalog/cat_517-items_20117-mode_full.html).
10. <http://who-is-who.com.ua/bookmaket/indagrim2007/13/255.html>.
11. <http://www.chamber.org.ua/uk/qual11d-ua>.
12. <http://www.yarmap.com.ua/kyiv/ua/firm/1456/>.

## РЕЗЮМЕ

Годованюк Алена

### Маркетинговые исследования услуг туристических предприятий Хмельницкой области

В статье рассматриваются маркетинговая деятельность и услуги, которые предоставляют туристические предприятия Хмельницкой области, в частности лидеров туристического бизнеса на рынке Хмельницкой области:

---

ТФ СП "Гюрсес – Интур", ТА ТУІ «Галопом по Европам», ТА «ALL TOUR», ТФ «Империя Тур», ТФ «Сокровища Подолья», ТФ «Мир странствий», ТФ «Астрея Тревел». Маркетинговое исследование вторичных данных туристических фирм и агентств стало базисом для написания научного труда.

## RESUME

*Godovanyuk Alena*

### **Marketings researches of services of tourist enterprises of the Khmel'nick area**

Marketing activity and services which give the tourist enterprises of the Khmel'nick area is examined in the article, in particular leaders of tourist business at the market of the Khmel'nickoy area: TF SP "Gyurses – Intur", TA TUI «Gallop for Evropam», TA «ALL TOUR», TF «Empire Round», TF «Treasures of Podillya», TF the «World of wandering», TF «Astreya Trevel». Marketing research of the second information of tourist firms and agencies became a base for writing of scientific labour.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

Ірина ГОЛЯШ

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,  
Тернопільський національний економічний університет

Людмила БУДНИК

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,  
Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Досліджено питання аналізу інтелектуального капіталу та його складових елементів. Розглянуто проблеми формування стратегії управління інтелектуальними активами підприємства.*

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, споживчий капітал, інтелектуальний актив, капітал, аналіз, оцінка.

За роки ринкових перетворень відбулося скорочення чисельності вчених і кваліфікованих працівників, що свідчить про домінування в економіці України застарілих технологій і слабкість її інноваційних процесів. Недооцінка ролі інтелектуального капіталу та недостатньо ефективне його використання призвели до набуття виробництвом яскраво вираженого трудомісткого та сировинного характеру, який властивий доіндустріальній стадії розвитку суспільства [4]. Подолання цих труднощів та забезпечення вирішення складних господарських та фінансових проблем можливі за умови створення, мобілізації й використання інтелектуальних ресурсів.

У сучасних умовах суспільство розвинених країн, на відміну від України, вже вступило у постіндустріальну стадію розвитку, а тому одним із домінуючих ресурсів у цих країнах став інтелектуальний капітал, який використовується як джерело добробуту і розвитку людини.

На даний час зарубіжні вчені мають значні напрацювання щодо теоретичних аспектів інтелектуального капіталу та практики його використання. Вагомий внесок у процесі дослідження інтелектуального капіталу зроблено такими науковцями, як Дж. Гелбрейтом, П. Друкером, Л. Едвінсоном, К. Е. Свейбі, Т. Стюартом та іншими.

В українських та російських авторів теж є чимало праць, присвячених вивченню проблематики інтелектуального капіталу. Серед них найбільш значними є праці К. Багриновського, М. Бендикова, Т. Власової, В. Макарова, І. Піняк, В. Пожуєва, І. Фролова, Є. Хрустальова та інших.

Незважаючи на значний науковий доробок зарубіжних та вітчизняних вчених щодо різноманітних аспектів інтелектуального капіталу, на даний час є труднощі у розумінні окремих термінів, недостатньо уваги приділено питанню оцінки інтелектуального капіталу.

На сучасному етапі інтелектуальний капітал підприємства здатний стати основою його ефективного розвитку та одним із чинників забезпечення конкурентоспроможності. У зв'язку з цим, процеси управління підприємством потребують аналізу інтелектуального капіталу та його елементів, а питання оцінки та удосконалення управління інтелектуальними активами вимагають їх детального вивчення. Тому метою

даної статті стало дослідження проблемних аспектів аналізу інтелектуального капіталу підприємства та наукове обґрунтування практичних рекомендацій щодо його оцінки на сучасному етапі формування національної економіки.

Для досягнення поставленої мети обрано наступні завдання:

- дослідити сутність інтелектуального капіталу та шляхи його еволюції;
- виділити специфічні властивості, які характерні для інтелектуальних активів;
- дослідити структуру інтелектуального капіталу;
- виявити проблемні аспекти аналізу інтелектуального капіталу підприємства;
- проаналізувати теоретичні підходи до оцінки та управління інтелектуальним капіталом.

Інтелектуальний капітал є окремою категорією, яка на даний час ще мало досліджена та недостатньо обґрунтована.

Теоретичні основи інтелектуального капіталу закладені видатними вченими-економістами минулого, котрі відводили здібностям людини особливе місце у створенні багатства. Однак, серед дослідників відсутня однастайність щодо трактування категорії «інтелектуальний капітал», що вимагає синтезу марксистського, неокласичного, інституціонального підходів, еволюційної теорії економіки, а також міждисциплінарного підходу [4].

Зазначимо, що у науковий обіг поняття інтелектуального капіталу введено порівняно недавно. Вперше його обґрунтував у 1969 році Дж. Гелбрейт, який вжив даний термін у значенні інтелектуальної діяльності.

У 1991 році Т. Стюарт, досліджуючи природу цього терміну, опублікував свою першу працю про нього, у якій було зазначено, що інтелектуальний капітал є сумою того, що знають працівники компанії і того, що створює конкурентну перевагу компанії на ринку: патенти, процеси, управлінські навички, технології, досвід та інформація про споживачів і постачальників [11].

Л. Едвінсоном було розглянуто інтелектуальний капітал як знання, яке може конвертуватися у вартість [6].

У праці К. Багриновського, М. Бендикова, І. Фролова, Е. Хрустальова було зазначено, що визначення

інтелектуального капіталу носить досить загальний характер і передбачає суму тих знань всіх працівників підприємства, яка забезпечує його конкурентоздатність [1].

На думку В. Макарова та Г. Клейнера, поняття інтелектуального капіталу не закріплено жодним законодавчим актом, а тому воно не має ніяких юридичних обмежень. Це дає змогу дослідникам висловлювати найрізноманітніші точки зору щодо його теоретичних та практичних аспектів [7].

У наш час під поняттям «інтелектуальний капітал» розуміють нематеріальні активи, вартість яких складається із різниці між ринковою ціною фірми і вартістю її матеріальних активів [2].

У працях вітчизняних авторів та перекладах зарубіжних публікацій сукупність об'єктів, які входять до складу інтелектуального капіталу, називають активами. Разом з тим, за терміном «актив» закріплені певні економічні та правові атрибути.

Виділимо ряд специфічних властивостей, які характерні для інтелектуальних активів:

- нематеріальна природа;
- відсутність фізичного зношення;
- невичерпність;
- здатність до самовідтворення;
- здатність до тиражування [9].

Вважаємо, що категорія інтелектуальних активів повинна бути наділена властивостями капіталу в цілому, а тому перелік її властивостей слід доповнити виділеною К. Марксом властивістю самозростаючої вартості, оскільки К. Маркс, моделюючи трансформацію грошової і товарної форм вартості, виділив ефект її самозростання у процесі виробництва, де вона «змінює свою величину, приєднує до себе додану вартість, або зростає. Саме цей рух перетворює її в капітал» [8].

Зазначимо, що у більшості керівників підприємств немає чіткого розуміння природи феномена інтелектуальних активів. Це створює перешкоди для їх використання як ефективного ресурсу економічного розвитку та формування стратегії управління інтелектуальними активами підприємства у складі загальної стратегії розвитку бізнесу.

Ряд авторів вважає, що інтелектуальний капітал є економічною цінністю кількох категорій: людського, організаційного та споживчого капіталів [2].

Людський капітал – це знання, практичні навички, творчі і мисленнєві здібності людини, їх моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культура праці, які використовуються індивідом чи організацією для отримання доходу. Носіями людського капіталу є спеціально підготовлений персонал підприємства.

Організаційний капітал – це організаційні можливості підприємства, адекватні вимогам ринку. Він є відповідальним за те, як людський капітал використовується в організаційних системах і сприяє перетворенню інформації. Організаційний капітал є власністю підприємства і в деяких випадках може бути відносно самостійним об'єктом купівлі-продажу. До організаційного капіталу належать: інформаційні ресурси, електронні мережі, організаційна структура, ефективне управління, сприйнятливості до змін та нововведень, інтелектуальна власність (авторські права, технічне і програмне забезпечення, комп'ютерні програми, бази даних тощо). Організаційний капітал містить такі структурні компоненти:

- інноваційний капітал – здатність компанії до оновлення та нововведень;
- процесний капітал – система виробництва, збуту та

післяпродажного обслуговування тощо.

Споживчий капітал – це частина інтелектуального капіталу, що формується із зв'язків та стійких відносин із клієнтами і споживачами. Він створюється в результаті взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища. До споживчого капіталу відносяться ділова репутація підприємства, товарні знаки, бренди, стосунки з клієнтами, канали розповсюдження продукції, портфель замовлень, різноманітні контакти і угоди.

Виходячи з того, що структура інтелектуального капіталу містить три взаємопов'язаних складових елементи, його вартість відобразимо за допомогою наступної формули:

$$Bi = Bл + Bо + Bс, \quad (1)$$

де  $B_i$  – вартість інтелектуального капіталу;

$B_л$  – вартість людського капіталу

$B_о$  – вартість організаційного капіталу;

$B_с$  – вартість споживчого капіталу.

Вважаємо, що для визначення вартості складових елементів інтелектуального капіталу слід використовувати аналітичний підхід. Зокрема для оцінки людського капіталу доцільно застосувати один із наступних методів:

- експертний підхід на основі методу оцінки базових показників;
- оцінку людського капіталу, виходячи із спрямованих інвестицій.

При оцінці організаційного капіталу слід враховувати затрати на організаційне навчання функціональних команд, яке включає вартість програмного забезпечення, впровадження проекту та навчання персоналу. Вартість організаційного капіталу при цьому повинна визначатися за наступною формулою:

$$Bo = Bi + Bn, \quad (2)$$

де  $B_i$  – вартість програмного забезпечення;

$B_n$  – вартість впровадження проекту і навчання персоналу.

Розглядаючи споживчий капітал, слід звернути увагу на гудвіл, який, крім трактування його як перевищення фактичних витрат на придбання конкретних активів і зобов'язань над їх реальною вартістю на дату укладання угоди, має ще й інше трактування, при якому вартість гудвіла є вартістю ділової репутації підприємства. Це свідчить про те, що гудвіл є частиною споживчого капіталу. Виходячи з цього, для оцінки споживчого капіталу можуть використовуватися методи, аналогічні до тих, які використовуються для оцінки гудвілу, а саме:

- метод надлишкового прибутку;
- метод надлишкових ресурсів;
- метод оцінки на основі показника обсягу реалізації продукції.

Деякі автори, характеризуючи інтелектуальний капітал, виокремлюють у його складі емоційний капітал, психологічний капітал, креативність тощо. До емоційного капіталу вони відносять корпоративну ідентичність і торгової марку, які сприймаються зовнішніми та внутрішніми споживачами, до психологічного капіталу – впевненість у собі, здатність залучати ресурси, необхідні для того, щоб досягти цілей, а до креативності – творчість в усіх сферах, яка повинна прийти на зміну стандартизації [10].

Недооцінка ролі інтелектуального капіталу та недостатньо ефективне його використання на вітчизняних підприємствах призвели до набуття виробництвом яскраво вираженого трудомісткого та сировинного характеру, який властивий доіндустріальній стадії розвитку суспільства. Подолання цих труднощів можливе за умови створення, мобілізації й використання

інтелектуальних ресурсів.

У сучасних умовах суспільство розвинутих країн, на відміну від України, вже вступило у постіндустріальну стадію розвитку, а тому одним із домінуючих ресурсів у цих країнах став інтелектуальний капітал, який використовується як джерело добробуту і розвитку людини.

Інтелектуальний капітал є окремою категорією, яка на даний час ще мало досліджена та недостатньо обґрунтована. Вважаємо, що дана категорія повинна бути наділена властивостями капіталу в цілому.

Інтелектуальний капітал є економічною цінністю кількох категорій:

- людського капіталу, який включає знання, практичні навички, творчі і мисленнєві здібності людини, їх моральні цінності, особистісні і лідерські якості, культуру праці, які використовуються індивідом чи організацією для отримання доходу;
- організаційного капіталу, до складу якого входять інформаційні ресурси, електронні мережі, організаційна структура, ефективне управління, сприйнятливність до змін та нововведень, інтелектуальна власність (авторські права, технічне і програмне забезпечення, комп'ютерні програми, бази даних тощо);
- споживчого капіталу, що включає до свого складу ділову репутацію підприємства, товарні знаки, бренди, зв'язки із клієнтами, канали розповсюдження продукції, портфель замовлень, різноманітні контакти і угоди.

Деякі вчені, характеризуючи інтелектуальний капітал, виокремлюють у його складі емоційний капітал, психологічний капітал, а також креативність.

Процеси управління підприємством потребують аналізу інтелектуального капіталу та його елементів, а питання оцінки та удосконалення управління інтелектуальними активами вимагають їх детального вивчення та проведення подальших досліджень.

## Список літератури

1. Багриновский, К. А. *Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития* [Текст] / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, И. Э. Фролов, Е. Ю. Хрусталева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
2. Балашов, Е. Л. *Управление интеллектуальным капиталом организации (на примере консалтинговой компании)* : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук [Текст] / Е. Л. Балашов. – М., 2009.
3. Брукинг, Э. *Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии* [Текст] / Э. Брукинг, Пер. с англ. - СПб., 2001.
4. Власова, Т. Р. *Формування та використання інтелектуального капіталу в процесі суспільного відтворення* [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук / Власова Т. Р. – К., 2008.
5. Друкер, П. *Энциклопедия менеджмента* [Текст] / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2006.
6. Эдвинсон, Л. *Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе* [Текст] / Л. Эдвинсон. – М.: Мелоун. - М., 1999.
7. Макаров, В. Л. *Микроэкономика знаний* [Текст] / В. Л. Макаров, Г. Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007.
8. Маркс, К. *Капитал.Т.1, кн.1.* [Текст] / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1988. – С.161.
9. Піняк, І. *Інтелектуальні активи як ефективний ресурс економічного розвитку підприємства* [Текст] / І. Піняк // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 33-40.
10. Пожувєв, В. І. *Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації* [Текст] / В. І. Пожувєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – №37.

11. Стюарт, Т. *Богатство от ума: Деловой бестселлер* [Текст] / Т. Стюарт. – Минск, 1998.

## РЕЗЮМЕ

*Голяш Ирина, Будник Людмила*

### **Анализ интеллектуального капитала предприятия**

Исследовано вопрос анализа интеллектуального капитала и его составных элементов. Рассмотрены проблемы формирования стратегии управления интеллектуальными активами предприятия.

## RESUME

*Golyash Iryna, Budnik Lyudmyla*

### **Analysis of intellectual capital of enterprise**

Investigational question of analysis of intellectual capital and component elements. The problems of forming of strategy of management of intellectual assets of enterprise are considered.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



## МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРИВАТНИХ І ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ: ВІДМІННОСТІ І ПРОБЛЕМИ

*Проведено порівняльний аналіз змісту нормативно-правового регулювання діяльності приватних і публічних акціонерних товариств, встановлено його прогресивні здобутки і недоліки. Надано оцінку впливу діючого механізму функціонування акціонерних товариств на розвиток фінансового ринку України.*

**Ключові слова:** приватні, публічні, акціонерні товариства, механізм, функціонування, законодавство, фінансовий ринок.

У кожній країні світу корпоративний сектор економіки має свої закономірності розвитку. В Україні поштовхом становлення акціонерної форми власності стали приватизаційні процеси, роздержавлення і корпоратизація підприємств. Незрілість внутрішнього та зовнішнього інституціонального середовища вітчизняних корпорацій обумовлювали низьку ефективність їх функціонування, недостатню активність на фондовому ринку, конфлікти інтересів, рейдерство тощо. Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» істотно вплинуло на їх правовий статус. Із 30.04.2011 р. втрачають чинність статті 1-49 Закону України «Про господарські товариства» у частині, що стосується акціонерних товариств [1]. Отже, сьогодні триває процес доопрацювання статутів та інших внутрішніх положень акціонерних товариств, створених до набрання чинності Закону України «Про акціонерні товариства», відповідно до його норм. Тому своєчасне усунення деяких перешкод та суперечностей може позитивно вплинути на розвиток корпоративного сектора та фінансового ринку загалом.

Протягом перехідного періоду в Україні функціонують чотири типи акціонерних товариств: відкриті і закриті та публічні і приватні. Н. Ногінова наголошує на непрозорості діяльності закритих акціонерних товариств, що призводить до недооцінки підприємств і шкодить економіці [14, с. 262]. Проблемні питання діяльності акціонерних товариств об'єднують у два умовні блоки: застосування законодавства в умовах колізії норм різних нормативно-правових актів та реалізація корпоративних інтересів акціонерів [12, с. 117]. У працях І. Гришиної [6], Н. Захаренко [10] піднімаються питання підвищення відповідальності учасників акціонерних правовідносин, зокрема вводиться поняття «акціонерна відповідальність». На аналіз загальних проблем, які склалися в площині регулювання акціонерних товариств, відповідно до оновленого законодавства, звертають увагу вітчизняні дослідники, серед яких В. Бірюков [4], Ю. Жорнокуй [8], В. Жук [9], Г. Карпенко [11], Ю. Лупенко [13], А. Федоренко [16] та інші. Загалом вони фіксують прогресивність Закону України «Про акціонерні товариства», відповідність його міжнародним стандартам, що в перспективі справлятиме значний вплив на економічний розвиток України, сприятиме залученню додаткових інвестицій та вдосконалив систему захисту прав власників акцій. Проте зазначені автори стверджують, що деякі положення Закону потребують доопрацювання та узгодження з іншими нормативними актами, які забезпечують належне

функціонування відповідного типу організаційно-правової форми юридичних осіб.

Українськими вченими висвітлюються різноманітні проблеми урегулювання правового статусу акціонерних товариств відповідно до кращих зарубіжних практик. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, вони більше торкаються юридичного аспекту діяльності корпорацій. Проблема врахування вітчизняних особливостей фондового ринку як інституціонального середовища функціонування акціонерних товариств залишається недостатньо вивченою.

Метою дослідження є оцінка впливу діючого механізму функціонування приватних і публічних акціонерних товариств на розвиток фінансового ринку України.

Прийнятий закон не встановлює обов'язкових правил трансформації акціонерних товариств (АТ), але практично статус публічних АТ збігається зі статусом діючих на сьогоднішній день відкритих АТ, а приватних – зі статусом закритих АТ. У табл. 1 наведено порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних АТ.

Розглянемо наслідки вказаних вимог до діяльності АТ на створення умов для розвитку фінансового ринку України.

По-перше, принципові вимоги до розмежування публічних і приватних АТ вказані у статті 5 Закону – це кількість акціонерів і характер розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до його статуту вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне. Втім у Законі не прописано порядок дій приватного товариства в разі, якщо кількість його акціонерів перевищить 100, не передбачені санкції і термін, протягом якого потрібно змінити тип АТ.

У більшості діючих ЗАТ виникають проблеми із отриманням статусу приватного товариства за критерієм максимально дозваної чисельності акціонерів, оскільки такі товариства часто створювалися через викуп трудовими колективами в процесі приватизації, оренду з правом викупу або перетворення колективного підприємства у АТ. За цих умов існують пропозиції не поширювати обмеження кількісного складу акціонерів на закриті та відкриті товариства, створені до набрання чинності Законом України «Про акціонерні товариства» [16, с. 29]. Але ми не поділяємо такої точки зору, оскільки ЗАТ, які сформувалися у процесі

Таблиця 1. Порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних АТ\*

Основні вимоги	Публічні АТ	Приватні АТ
1. Кількісний склад	не обмежений	не більше 100 акціонерів
2. Розміщення акцій	публічне та приватне	виключно приватне
3. Ціна розміщення або продажу акцій	не нижча за ринкову (номінальну) вартість	
4. Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі	обов'язкова	не може здійснюватись
5. Переважне право акціонерів на придбання акцій	відсутнє	може бути передбачено статутом
6. Придбання значного пакета акцій товариства	особа зобов'язана не пізніше ніж за 30 днів подати товариству письмове повідомлення про свій намір та оприлюднити його	
7. Голосування на загальних зборах акціонерів	виключно з використанням бюлетенів	можливе шляхом відкритого голосування, використання бюлетенів
8. Обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії	виключно шляхом кумулятивного голосування	пропорційно або кумулятивним голосуванням
9. Зобов'язання щодо наявності власної веб-сторінки в мережі Інтернет	має	не має
10. Перевірка незалежним аудитором річної звітності	обов'язкова	не обов'язкова
11. Кворум загальних зборів	за умови реєстрації не менш як 60 % акціонерів	

\* Побудовано автором за даними [1]

роздержавлення власності та мають велику кількість акціонерів, за всіма ознаками є публічними компаніями і мають отримати відповідний статус.

По-друге, публічне товариство може залучати інвестиційний капітал у розвиток підприємства як від власних акціонерів, так і від невизначеного кола сторонніх інвесторів, тоді як приватне товариство обмежене, перш за все, фінансовими можливостями та бажаннями наявних акціонерів, а також вузького кола

осіб, до яких може бути звернено приватну пропозицію. Істотними умовами, що мають бути враховані при визначенні типів розміщення акцій та особливостей кожного з них, є джерело походження акцій, що розміщуються (основна або додаткова емісія), коло інвесторів, що залучаються до процесу розміщення, наявність чи відсутність посередників тощо. Залежно від вищенаведених чинників, розміщення акцій типізоване у табл. 2.

Таблиця 2. Призначення окремих типів розміщення акцій\*

Розміщення акцій			Призначення
публічне	первинне	основної емісії	– отримання доступу до фондового ринку, як джерела отримання довгострокового капіталу; – забезпечення ліквідності акцій компанії; – підвищення кредитного рейтингу, престижу та загального статусу компанії, економічної безпеки її власників; – отримання ринкової вартості компанії; – можливість виходу частини власників з бізнесу та отримання відповідної винагороди
		додаткової емісії	– підвищення капіталізації компанії та залучення інвестицій при збереженні суттєвого контролю за прийняттям управлінських рішень
	вторинне		– отримання довгострокових фінансових ресурсів на підтримку свого розвитку
приватне			– запобігання консолідації значних пакетів акцій в руках окремих інвесторів

\* Самостійна розробка автора

Публічне розміщення (IPO) спрямоване на широке коло інвесторів, які не прагнуть отримати контроль над компанією, тому нові акціонери є міноритарними та бажають лише отримання прибутку на інвестовані кошти [15]. Водночас варто підкреслити, що ефект масових IPO виходить далеко за рамки конкретних підприємств-емітентів [5, с. 262]. Масові IPO стимулюють економічне зростання країни, вони також є важливим фактором поступального розвитку фондового ринку, підвищення його ліквідності й капіталізації, розширення спектра фондових інструментів тощо. У сучасних умовах

українські інститути спільного інвестування можуть стати ефективним інструментом накопичення грошових капіталів, обіг яких забезпечить гармонійний розвиток економіки, розбудову як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства.

Вторинне публічне розміщення акцій виконується компанією, що вже є суб'єктом фондового ринку. Приватне розміщення здійснюється як суб'єктами фондового ринку, так і тими, що тільки намагаються вийти на ринок. Необхідною умовою приватного розміщення є високий кредитний рейтинг товариства та

значний попит на його цінні папери. Емітент самостійно (або за допомогою андеррайтера) здійснює вибір потенційних інвесторів та пропонує їм взяти участь у розміщенні. У випадку, коли акції розповсюджуються виключно між акціонерами товариства, вони за своєю суттю близькі до свідоцтва, яке отримує кожен з учасників товариства з обмеженою відповідальністю після внесення своєї частки вкладу до статутного фонду. Таким чином, нівелюється різниця між приватним акціонерним товариством та товариством з обмеженою відповідальністю.

По-третє, АТ має розміщувати або продавати кожну акцію, яку воно викупило, за ціною не нижчою за її ринкову вартість, крім випадків, встановлених ст. 22 Закону [1]. АТ не має права розміщувати жодну акцію за ціною нижчою за її номінальну вартість. Основною проблемою, яка виникає у зв'язку з розміщенням акцій за ринковими цінами, є оподаткування емісійного доходу, сплаченого інвестором на користь емітента акцій. Згідно з підпунктом 5.3.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] на валові витрати інвестора-покупця акцій відноситься лише номінальна вартість. Водночас, норма пункту 7.6 статті 7 Закону [2] не розрізняє для цілей оподаткування місця, де були придбані акції – на первинному ринку у емітента, чи на вторинному ринку у попереднього власника. Указана проблема ускладнює емісійну діяльність публічних АТ, які мають офіційно визнану ринкову ціну акцій, що перевищує номінальну.

По-четверте, публічні компанії зобов'язані пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. При цьому Законом не визначено терміну, протягом якого має бути проведена процедура лістингу, та не встановлено відповідальність за її непроведення або делістинг. Публічне АТ зобов'язане повідомляти біржу, на якій воно пройшло процедуру лістингу, про: а) скликання загальних зборів, б) внесення змін до порядку денного загальних зборів; в) прийняття рішення про виплату дивідендів, г) прийняття рішення про припинення товариства шляхом поділу, виділення, перетворення, злиття або приєднання.

В Україні лише незначна частина відкритих акціонерних товариств відповідають вимогам внесення до котирувального списку фондової біржі за першим і другим рівнем лістингу [3]. Мінімальні вимоги до емітента, акції якого відповідають другому рівню лістингу: термін існування – один рік; вартість чистих активів і ринкова капіталізація – 50 млн. грн.; щомісячне укладання та виконання 10 біржових контрактів із цінними паперами, їх середньомісячна вартість – 250 тис. грн. Емітенту рекомендується дотримуватися Принципів корпоративного управління, затверджених рішенням ДКЦПФР від 11.12.2003 № 571.

По-п'яте, стаття 7 Закону України «Про акціонерні товариства» містить загальне правило, згідно з яким акціонери, як і саме АТ, не мають переважного права на придбання акцій у інших акціонерів. Однак, в силу диспозитивного характеру вказаної норми, інше правило може бути закріплене у статуті приватного товариства. Такий підхід цілком узгоджується з принципами цивільного права та дозволяє захищати корпоративні права як акціонерів акціонерного товариства, так і самого товариства. Таким чином, питання, пов'язані з відчуженням акціонерами приватних АТ належних їм акцій, стали врегульовані на належному рівні.

По-шосте, закон забороняє консолідацію контрольного пакета акцій без відома інших акціонерів. Для того, щоб придбати пакет акцій розміром від 10 % і більше, необхідно за тридцять днів письмово сповістити

про це АТ та Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, а також опублікувати цю інформацію в офіційних друкованих органах. При цьому загальними зборами товариства може бути прийняте рішення про вжиття заходів, що перешкоджають придбанню значного пакета. Якщо придбання такого пакета відбулося, акціонери товариства отримують гарантоване право вимагати від його власника викупу належних їм акцій за ринковою вартістю. Слід зазначити, що подібний порядок придбання значного пакета передбачено законодавством багатьох країн світу, але він є принципово-новим для України.

По-сьоме, на відміну від публічних, у приватних АТ немає обов'язкової вимоги голосування на загальних зборах акціонерів виключно з використанням бюлетенів для голосування.

По-восьме, передбачений Законом для приватних АТ принцип пропорційності у складі наглядової ради та ревізійної комісії представників акціонерів відповідно до кількості належних їм голосуючих акцій на практиці може бути використаний із метою усунення міноритарних акціонерів від участі в управлінні. Більшою мірою захист їх прав забезпечує кумулятивне голосування, коли загальна кількість голосів акціонера помножується на кількість членів органу акціонерного товариства, що обираються, а акціонер має право віддати всі підраховані таким чином голоси за одного кандидата або розподілити їх між кількома кандидатами. Цей спеціальний порядок голосування дає змогу дрібним акціонерам обирати до складу органу управління своїх представників.

По-дев'яте, публічні акціонерні товариства, на відміну від закритих, зобов'язані розкривати значну кількість інформації, мати власну веб-сторінку в мережі Інтернет.

По-десяте, для публічних АТ перевірка незалежним аудитором річної фінансової звітності є обов'язковою, для закритих – ні.

По-одинадцяте, у законі діє жорстка норма, що загальні збори акціонерного товариства мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, котрі разом володіють не менше, ніж 60 % голосуючих акцій. З найбільш важливих питань, визначених п. 5 ст. 42 Закону України [1], рішення приймається більш як трьома чвертями голосів акціонерів від загальної їх кількості. Існує пропозиція приймати ці рішення більше як третиною голосів акціонерів, які зареєструвалися для участі у загальних зборах та є власниками голосуючих з цього питання акцій [16, с. 29]. Але вона є суперечливою, оскільки за таких умов рішення не буде відображати бажання більшості.

В умовах розпорошеної власності передбачені законом норми захищають права міноритарних власників, але ускладнюють забезпечення кворуму загальних зборів. З огляду на високо концентровану власність створюються передумови для свідомого саботажу, зриву зборів акціонерів, що є складовою поширеної схеми рейдерських атак. Для унеможливлення таких ситуацій відповідно до положень ст. 29 Закону доцільно укладати договори між акціонерами, за якими на акціонерів покладаються додаткові обов'язки, у тому числі – участь у загальних зборах, і передбачається відповідальність за їх недотримання.

Порівняльний аналіз основних вимог до публічних і приватних акціонерних товариств дозволив визначити принципові відмінності у кількісному складі акціонерів, характері розміщення і обігу акцій:

1. Публічний тип акціонерного товариства повніше відповідає розпорошеній акціонерній власності, оскільки не обмежує відчуження акцій без згоди інших акціонерів, забезпечує захист інтересів міноритарних власників

шляхом голосування на загальних зборах акціонерів із використанням бюлетенів, обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії шляхом кумулятивного голосування. Прозорість діяльності публічного товариства забезпечується зобов'язанням щодо розкриття широкого переліку інформації та наявності власної веб-сторінки в мережі Інтернет, перевіркою незалежним аудитором річної фінансової звітності тощо.

3. Приватний тип акціонерного товариства найбільше виправдовує себе в умовах концентрованої акціонерної власності через виключно приватне розміщення акцій, переважне право акціонерів на придбання акцій, створення умов для укладання договору між акціонерами, за яким виникають додаткові обов'язки.

4. Потребам розвитку фінансового ринку найбільшою мірою сприяє діяльність публічних акціонерних товариств, оскільки остання пов'язана із обов'язковою купівлею-продажем цінних паперів на фондовій біржі, проходженням процедури лістингу акцій, внесенням товариства у біржовий реєстр, розкриттям визначеної інформації перед фондовою біржею. Внаслідок цього слід очікувати більш потужного розвитку організованого (біржового) сегменту фондового ринку, який на поточний момент є менше розвиненим порівняно із позабіржовим.

5. Основні проблеми приведення акціонерних товариств України до публічного типу полягають у невідповідності їх цінних паперів біржовим вимогам, а до приватних – у перевищенні кількості акціонерів понад встановлену законодавчо. Втім, поширення положень Закону України «Про акціонерні товариства» на усі підприємства, як діючі до його прийняття, так і новостворені, оцінюємо позитивно. Це стимулюватиме підприємства проводити якісні та кількісні зміни, підвищити свою активність і бути конкурентоспроможними на фондовому ринку.

6. Для попередження незрозумілих ситуацій у Законі України «Про акціонерні товариства» доцільно визначити порядок дій приватного товариства в разі, якщо кількість його акціонерів перевищить 100, санкції і термін для зміни типу на публічний. Для публічних товариств доцільно прописати термін, протягом якого має бути проведено процедуру лістингу, та встановити відповідальність за її ігнорування або делістинг.

7. У податковому законодавстві доцільно дозволити віднести на валові витрати виплату емісійного доходу інвестором на користь емітента корпоративних прав у разі придбання акцій за ринковою ціною, що усуне частину штучних перешкод на шляху руху фінансових інвестицій, посилить стимулюючу функцію системи оподаткування та її позитивний вплив на економіку.

Метою подальших досліджень є визначення причин рейдерства на фінансовому ринку України та вироблення заходів щодо його подолання.

## Список літератури

1. Про акціонерні товариства: закон України № 514-VI від 17.09.2008 р. [Текст] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384.
2. Про оподаткування прибутку підприємств: закон України № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.383.136&nobreak=1>>.
3. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України від 19.12.2006 № 1542 [Електронний ресурс] / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. – Режим доступу: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0035-07>>.
4. Бірюков, В. І. Аналіз деяких дискусійних питань акціонерних правовідносин [Текст] / В. І. Бірюков // Часопис Київського

університету права. – 2009. – №2. – С.137-141.

5. Горбань, В. Б. Механізм функціонування інститутів спільного інвестування в аспекті первинного розміщення акцій [Текст] / В. Б. Горбань, І. В. Хома // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Сер. Менеджмент. – 2007. – Вип. 606. – С.257-262.
6. Гришина, І. І. Сутність відповідальності учасників акціонерних правовідносин [Текст] / І. І. Гришина // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – Вип. 45. – С.26-33.
7. Дорош, О. Б. Аудит та внутрішній контроль фінансових операцій з акціонерним капіталом [Текст] / О. Б. Дорош // Науковий вісник Ужгородського університету. – Сер. Економіка. – 2010. – Вип. 29. – Ч.2. – С. 228-231.
8. Жорнокуй, Ю. М. Закон України «Про акціонерні товариства»: позитивні та проблемні аспекти [Текст] / Ю. М. Жорнокуй // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2010. – Вип. 48. – С.32-40.
9. Жук, В. М. Методичні рекомендації з реорганізації акціонерних товариств: правовий та обліковий аспекти [Текст] / В. М. Жук, А. М. Морозова, Л. С. Стецюк // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №3. – Режим доступу: <[http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Oif\\_apk/2009\\_3/met\\_rek.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/met_rek.pdf)>.
10. Захаренко, Н. О. Інститут цивільно-правової відповідальності підприємницьких господарських товариств як одна із форм реалізації правосуб'єктності юридичних осіб [Електронний ресурс] / Н. О. Захаренко // Правове регулювання економіки. – 2009. – Режим доступу: <[http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/pre/2009/index.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pre/2009/index.htm)>.
11. Карпенко, Г. В. Нормативно-правове забезпечення корпоративного управління: проблема залучення інвестицій на вітчизняні підприємства [Текст] / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – №7. – С. 39-46.
12. Коваленко, О. І. Правові та організаційно-фінансові питання регулювання та захисту корпоративних інтересів суб'єктів господарювання в акціонерних товариствах [Текст] / О. І. Коваленко, Н. О. Коваленко // Правничий вісник Університету «КРОК». – 2009. – №4. – С.107-119.
13. Лупенко, Ю. В. Напрями удосконалення нормативно-правового регулювання ринку цінних паперів України [Текст] / Ю. В. Лупенко // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 91-98.
14. Ногінова, Н. М. Особливості функціонування акціонерних товариств відкритого та закритого типу [Текст] / Н. М. Ногінова // Науковий вісник НТЛУ. – 2005. – Вип. 15.1. – С.258-264.
15. Родіонов, О. В. Аналіз існуючих підходів та методик залучення фінансових інвестицій підприємствами [Електронний ресурс] / О. В. Родіонов // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2009. – №6. – Режим доступу: <[http://www.nbu.gov.ua/Portal/chem\\_biol/nvl nau/Ekon/2009\\_6/articles/O.V.\\_Rodionov.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/chem_biol/nvl nau/Ekon/2009_6/articles/O.V._Rodionov.pdf)>.
16. Федоренко, А. Актуальні проблеми залучення інвестиційного капіталу в корпоративний сектор економіки [Текст] / А. Федоренко // Вісник ТНЕУ. – 2009. – №1. – С. 20-30.

## РЕЗЮМЕ

Деева Наталя

### Механизм функционирования частных и публичных акционерных обществ: отличия и проблемы

В статье проведен сравнительный анализ содержания нормативно- правового регулирования деятельности частных и публичных акционерных обществ, установлены его прогрессивные достижения и пробелы. Дана оценка влиянию действующего механизма функционирования акционерных обществ на развитие финансового рынка Украины.

---

## RESUME

*Dyeyeva Nataliya*

**The mechanism of functioning of private and public joint-stock companies: the differences and problems**

The comparative analysis of content of the normative and legal regulations of activity of private and public joint-stock companies is conducted in the article, its progressive achievements and defects are set. The estimation of influencing of operating mechanism of functioning of joint-stock companies on the development of financial market of Ukraine is given.

*Стаття надійшла до редакції 05.08.2010 р.*

Ольга ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу,  
Тернопільський національний економічний університет

Віра СЕРЕДИНСЬКА

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,  
Тернопільський національний економічний університет**ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ І СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА***Побудовано схему механізму діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства та розроблено систему показників для встановлення експрес-діагнозу.***Ключові слова:** діагностика, фінансова стійкість, фінансовий стан, кризові явища, «слабкі сигнали».

Проблема фінансової стійкості підприємств належить не тільки до числа важливих фінансових, але й до загальноекономічних проблем. Нестійкий фінансовий стан стримує розвиток підприємств, знижує платоспроможність і може призвести до банкрутства. Низька фінансова стійкість підприємств є причиною їх низької інвестиційної привабливості. Пошук шляхів вирішення проблем, пов'язаних з кризовими ситуаціями в діяльності підприємств, передбачає аналіз причин виникнення і розвитку кризових явищ, розробку механізмів, які б запобігали появі негативних тенденцій, явищ у розвитку, а також використання таких інструментів, які б послаблювали їх вплив на результати діяльності. Ці обставини викликають необхідність проведення досліджень, орієнтованих на розвиток антикризових методів управління господарюючими суб'єктами.

Питанням пошуку шляхів подолання кризи та забезпечення умов стабільного розвитку підприємств присвячують свої праці вітчизняні науковці: В. Я. Амбросов, П. І. Гайдуцький, В. І. Грушко, М. Я. Дем'яненко, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. М. Шпичак та інші. Теоретико-методологічне обґрунтування проблеми фінансової стійкості підприємства докладно висвітлено в роботах М. С. Абрютіної, М. І. Баканова, О. В. Єфімової, В. В. Ковальова, Г. В. Савицької, О. С. Стоянової, А. Д. Шеремета та ін. Напрацювання українських фінансистів І. О. Бланка, М. Я. Коробова, Л. А. Лахтіонової, А. М. Поддєрьогіна формують значний потенціал методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства. Однак, ряд дослідників розглядають антикризове управління як управління в умовах кризи, яка вже охоплює підприємство або з метою виводу його з цього стану. Таке обмеження антикризового управління не достатньо обґрунтоване. Вважаємо, що антикризове управління бізнесом вимагає систематичної регулярної оцінки кризових явищ фінансової діяльності та прогнозування можливого настання банкрутства ще до появи явних ознак. Така оцінка здійснюється на основі фінансового аналізу та повинна мати діагностичний характер. Діагностика фінансового стану й стійкості функціонування підприємства — етап управлінського процесу, що дозволяє на ранній стадії виявляти порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу

на підприємстві та встановлювати причини, що їх викликали.

Ф. Ф. Аунапу відмічає: «Діагностика — метод аналізу стану виробничої системи для виявлення й усунення в ній диспропорцій, що сприяють появі «вузьких місць», тобто «хвороб» виробничого організму» [2].

А. П. Ковальов підкреслює: «Діагностика банкрутства — такий вид фінансового аналізу, що спрямований у першу чергу на виявлення якомога раніше різноманітних збоїв і недоліків у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду можливості настання банкрутства» [5].

І. О. Бланк дає наступне визначення діагностики, поділивши її на два етапи: експрес і фундаментальну. Експрес-діагностика банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє вжити оперативних заходів для їх нейтралізації, а фундаментальна — дозволяє одержати найбільш розгорнуту картину кризового фінансового стану підприємства та конкретизувати форми та методи майбутнього його фінансового оздоровлення [3]. Запропонована І. О. Бланком система індикаторів нараховує 41 абсолютний і відносний показник, що характеризують різні сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому він виділяє три принципові характеристики оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства: легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа.

Виходячи з мети дослідження в даній статті, базуючись на вивченні літературних джерел, аналітичної практики, ми можемо запропонувати таку загальну схему побудови механізму діагностики фінансового стану та стійкості функціонування підприємства (рис. 1).

У процесі діагностики спочатку дається загальний діагноз фінансового стану підприємства, а при виявленні кризових явищ визначається їх вид, причини і швидкість охоплення підприємства. Далі поєднують метод експрес-діагностики фінансового стану з обґрунтованим, глибоким, фундаментальним дослідженням виду кризових явищ і причин її виникнення. При цьому діагностування фінансового стану і стійкості функціонування підприємства здійснюється на всіх стадіях циклу кругообігу капіталу, тому, що фінансові труднощі можуть виникнути на будь-якій з них, наприклад, надмірне запозичення коштів на стадії

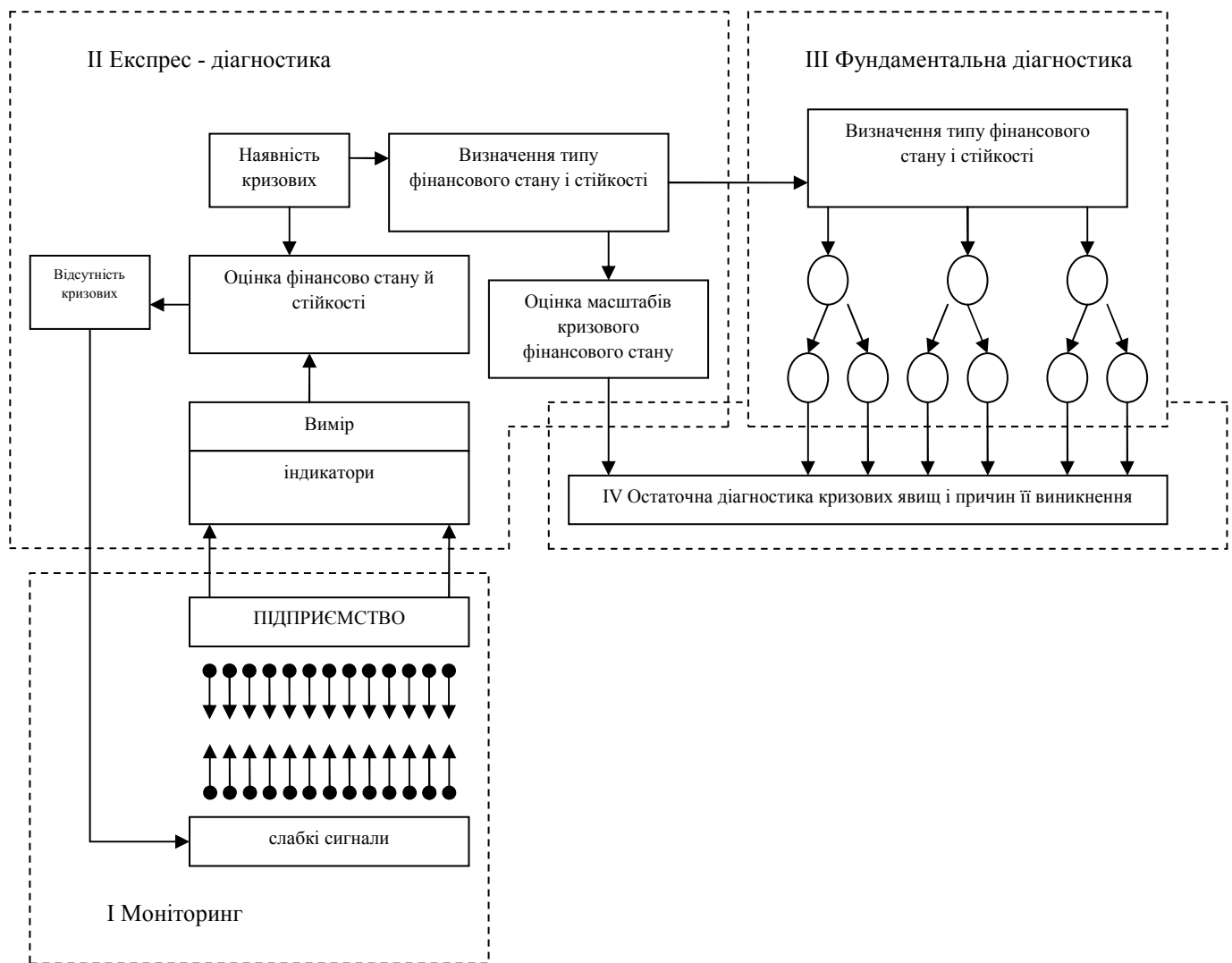


Рис. 1. Схема діагностики фінансового стану та стійкості підприємства

«залучення» або неефективне їх використання на стадії «використання».

Діагностичну оцінку фінансового стану й стійкості функціонування підприємства необхідно здійснювати як у статичній, так і в динамічній формі. Це обумовлено тим, що фінансові труднощі можуть прогресувати, а можуть навпаки - носити згасаючий характер.

Діагностуючи фінансовий стан й стійкість функціонування підприємства, необхідно використовувати кількісні і якісні методи оцінки. Кількісні методи діагностування передбачають встановлення індикаторів стану фінансової стійкості в числовій формі. Якісні методи є завершальною стадією діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, коли, використовуючи кількісні методи за допомогою шкал або матриць, одержують словесну (вербальну) характеристику діагнозу кризових явищ підприємства і причини їх виникнення.

Діагностика фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, як уже зазначалося, містить у собі два основні етапи: експрес-діагностику; фундаментальну діагностику.

Відповідно до визначення експрес-діагностика фінансового стану й стійкості функціонування підприємства — етап діагностичного циклу, що забезпечує по «слабких сигналах» виявлення порушень пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві.

Перший етап процесу експрес-діагностики — моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища з метою виявлення раних «слабких сигналів», що попереджують про зародження негативних тенденцій порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві.

На цьому етапі важливим моментом є кількісний вимір «слабких сигналів», які повинні здійснюватися на різних фазах кругообігу капіталу на підприємстві. Крім того необхідно відслідковувати динаміку і оперативно фіксувати найменші зміни в «слабких» сигналах, які повинні кількісно відобразитися у показниках фінансового стану функціонування підприємства.

До переліку основних «слабких сигналів», що можуть на ранній стадії зародження фінансової кризи на підприємстві сигналізувати про порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу, відносять: наявність і зростання кредиторської заборгованості, кредитів і позик в т. ч. прострочених; наявність і зростання дебіторської заборгованості, в т. ч. простроченої; наявність і зростання збитків; зниження обсягу нерозподіленого прибутку; зниження вартості основних засобів; наявність і зростання виробничих запасів, незавершеного виробництва, незавершеного будівництва і т. п.

При експрес-діагнозі підприємства «відсутність кризових явищ» процес діагностики закінчується, а при діагнозі «наявність кризових явищ» продовжується, переходячи в другу стадію — фундаментальне

---

дослідження фінансового стану й стійкості функціонування підприємства.

На етапі фундаментальної діагностики оцінюється розмір порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві, які підлягають детальному дослідженню; виявляються причини порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві, динаміка зміни їх впливу на перебіг фінансової кризи, розробляються заходи фінансової стабілізації підприємства.

Для оцінки масштабів кризових явищ нами розроблена система показників, яка охоплює найбільш суттєві об'єкти вивчення (табл. 1). До них належать: чистий грошовий потік; структура капіталу; склад боргових зобов'язань і боргових прав; склад активів; склад поточних витрат підприємства; рівень ефективності використання капіталу, рівень ризику.

Всі показники-індикатори поділяються на абсолютні (виражені абсолютною сумою) та відносні (виражені відносними величинами). Ріст розміру негативних відхилень в динаміці, досягнення ними критичних значень характеризує наростання кризових явищ фінансової діяльності, які створюють загрозу банкрутства.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що запропонована загальна схема механізму діагностики фінансового стану та стійкості функціонування підприємства та система показників-індикаторів фінансової кризи, дозволить підвищити ефективність антикризового управління на підприємстві. Управління має носити превентивний характер з метою передбачення фінансової кризи і її запобігання.

### Список літератури

1. Абрютіна, М. С., *Анализ финансово-экономической деятельности предприятия*. [Текст] / М. С. Абрютіна, А. Грачев. – М.: ДИС, 1998. – 256 с.
2. Аунапу, Ф. Ф. *Диагностика производственных систем* [Текст] / Ф. Ф. Аунапу – Иркутск: ИЦНТИ, 1975. – 39 с.
3. Бланк, И. А. *Финансовый менеджмент: Учебный курс*. [Текст] / И. А. Бланк – К.: Ника-Центр, 1999 – 528 с.
4. *Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навч. пос.* [Текст] / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков [та ін.] – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 398 с.
5. Ковалев, А. П. *Диагностика банкротства* [Текст] / А. П. Ковалев. – М.: Финстатформ, 1995. – 96 с.
6. *Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія* [Текст] / Л. А. Лахтіонова – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. *Мороз, О. В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах* [Текст]: монографія / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2006. – 163 с.
8. *Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства* [Текст]: монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 144 с.
9. *Стельмашук, Ю. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства* [Текст] / Ю. Стельмашук // *Економіка АПК*. – 2007. – №2. – С. 78-86.
10. *Швиданенко, Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства* [Текст]: монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.

### РЕЗЮМЕ

*Загородная Ольга, Серединская Вера*

#### **Диагностика финансового состояния и устойчивости функционирования предприятия**

В статье сделана попытка построить схему механизма диагностики финансового состояния и устойчивости функционирования предприятия и разработана система показателей для опеределения экспресс-диагноза.

### RESUME

*Seredynska Vira, Zagorodna Olga*

#### **Diagnosis financial condition and stability of operation of the business**

The article attempts to construct schemes of diagnostic stability of the financial condition and operation of the business and the system of indicators to establish rapid diagnosis.

*Стаття надійшла до редакції 15.09.2010 р.*



Таблиця 1. Система показників для оцінки масштабності фінансової кризи підприємства

Показники	Показники-індикатори				
	абсолютні	негативна тенденція, критичне значення	відносні	негативна тенденція, критичне значення	
1. Чистий грошовий потік	1. Сума чистого грошового потоку на підприємстві	Зменшення, менше 0	1. Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку	Зниження, менше 1	
	2. Сума чистого грошового потоку операційної діяльності, інвестиційної і фінансової діяльності	Зменшення, менше 0	2. Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	Зниження, менше 1	
			3. Коефіцієнт рентабельності грошового потоку	Зниження, менше 1	
			4. Коефіцієнт реінвестування грошового потоку	Зниження, близьке до 0	
2. Структура капіталу	1. Сума власного капіталу	Зменшення	1. Коефіцієнт автономії	Зниження, рівне 0	
	2. Сума позиченого капіталу	Збільшення	2. Коефіцієнт фінансового важеля	Збільшення, більше 1	
3. Склад активів підприємства	1. Сума необоротних активів	Збільшення	1. Коефіцієнт маневрування	Зменшення, менше 0,2	
	2. Сума оборотних активів	Зменшення	2. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	Зменшення, менше 0,1	
	3. Сума грошових активів	Зменшення	3. Коефіцієнт майна виробничого призначення	Зменшення, менше 0,5	
			4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Зменшення, менше 0,2	
			5. Коефіцієнт проміжної ліквідності	Зменшення, менше 0,6	
				6. Коефіцієнт загальної ліквідності	Зменшення, менше 1,5
				7. Коефіцієнт Бівера	Не перевищує 0,2
4. Склад фінансових зобов'язань і боргових прав	1. Сума довгострокових зобов'язань	Зменшення	1. Коефіцієнт співвідношення довгострокових і короткострокових зобов'язань	Зменшення	
	2. Сума короткострокових зобов'язань	Збільшення	2. Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей	Збільшення	
	3. Обсяг дебіторської заборгованості	Збільшення	3. Співвідношення періоду обороту дебіторської і кредиторської заборгованостей	Збільшення	
	4. Обсяг кредиторської заборгованості	Збільшення			
	5. Період інкасації дебіторської заборгованості	Збільшення			
	6. Тривалість обороту кредиторської заборгованості	Збільшення			
5. Загальна сума поточних витрат	1. Загальна сума змінних витрат	Збільшення	1. Коефіцієнт витратомісткості продукції	Збільшення, більше 1	
	2. Загальна сума постійних витрат	Збільшення	2. Коефіцієнт операційного важеля	Збільшення	
6. Рівень ефективності використання капіталу	1. Сума прибутку	Зменшення	1. Рентабельність капіталу	Зменшення, менше 1	
	2. Чистий дохід	Зменшення	2. Оборотність капіталу	Зменшення	
	3. Зона безпеки підприємства, що відображає різницю між фактичним і беззбитковим обсягом продажу	Зменшення, дорівнює 0	3. Коефіцієнт, що відображає зону безпеки підприємства	Зменшення, дорівнює 0	
7. Рівень ризику	-	-	1. Рівень ризику фондового портфеля	Збільшення	
			2. Ризик здійснення реальних інвестиційних проектів	Збільшення	

## КОМПЛЕКСНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЇ ТЕХНОЛОГІЇ

У статті пропонується комплексне обґрунтування доцільності впровадження природоохоронних заходів з урахуванням економічної, екологічної та соціальної складової на основі сукупності розрахункових показників. Для визначення вагомості кожної складової був обраний та адаптований метод аналізу ієрархії. Застосування цієї методики дозволить приймати управлінські рішення щодо вибору заходу, який враховує всі критерії.

**Ключові слова:** аналіз, складові, ресурсозбереження, суб'єктивна інформація, ранжування, вагомість, показники, матриця, вектор, комплексне обґрунтування, вибір.

На сучасному етапі розвитку людства внаслідок зростання виробничого сектору виникло надмірне техногенне навантаження на навколишнє середовище. Ситуація ускладнюється використанням застарілих технологій виробництва й обладнання, низькими темпами його оновлення, відсутністю екологічних інвестицій та збільшенням кількості відходів виробництва. Покращення якості довкілля є вимогою сучасності, однак, слід зауважити, що будь-яка дія як в природоохоронній діяльності, так і в ресурсозберігаючій, не має сенсу, якщо не забезпечує економічного зростання підприємства. Визначення економічної ефективності здійснення інвестиційної діяльності отримало розвиток у працях Бланка І. О., Валдайцева С. В., Шарпа У. Ф., Хобти В. М., Майорової Т. В., Протодьконова М. М., Струмліна С. Г., Чумаченко М. Г. й інших [1, 3, 4, 5, 7, 12]. Основною ідеєю було визначення ефективності на основі потоку доходів та витрат від здійснення проекту, але не враховувались екологічні та соціальні наслідки. Усунення цього недоліку можливе лише за умови використання для аналізу ефективності проектів комплексного обґрунтування вибору, яке буде враховувати незбалансовану мінливість складових триади прогресу – суспільства, навколишнього середовища та господарства.

В основу розробленого комплексного обґрунтування покладено порівняння за трьома виділеними складовими (економічна, екологічна, соціальна) альтернативних варіантів або порівняння альтернативи із ситуацією на підприємстві, яка склалась на момент проведення аналізу. Перш за все для створення такого методичного інструментарію необхідно вибрати та обґрунтувати сукупність показників, які відображають стан економічної (гармонійний розвиток виробництва), екологічної складової (збереження і поліпшення природного середовища) чи соціальної (неухильне підвищення соціальних умов та стандартів) складових комплексного обґрунтування. Перелік обраних показників повинен задовольняти такі вимоги як відсутність дублювання, повнота охоплення всіх сторін діяльності, доступність та легкість збору інформації, об'єктивність, однакова кількість показників, які аналізуються, за кожною складовою. Для окреслення соціо-еколого-економічної системи можуть бути використані будь-які показники, які найповніше характеризують складову, окрім того, залежно від напрямку діяльності підприємства їх перелік може змінюватися. Всебічний аналіз й оцінка будь-якого аспекту діяльності організації може використовувати не тільки кількісні, але і якісні показники. У розрізі

впровадження ресурсозберігаючої технології в якості показників можна рекомендувати:

- показники економічної складової (собівартість одиниці продукції, приріст доходу чи прибутку, рентабельність продукції, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансової стабільності, чиста дисконтована вартість, внутрішня норма прибутку, штрафні санкції та платежі за розміщення відходів, тощо);
- показники екологічної складової (питома вага продукції, виготовленої із використанням вторинної сировини, коефіцієнт рециклінга, показник повноти використання ресурсів, показник матеріаломісткості, обсяг первинної сировини, яка вилучена в результаті використання у виробничому процесі відходів тощо);
- показники соціальної складової (покращення умов праці на підприємстві, створення нових робочих місць, фондоозброєність праці, нормалізація та покращення стану здоров'я персоналу підприємства, нормалізація та покращення стану здоров'я населення, яке проживає в зоні впливу підприємства, ступінь відповідності товару потребам суспільства та інші).

Зі збільшенням кількості показників трудомісткість розрахунків значно зростає, а об'єктивність зростає несуттєво, тому до складу оціночних показників рекомендується вводити тільки найбільш вагомі показники.

Наступним етапом методики є формування вихідних даних у вигляді матриці  $(a_{ij})$  за кожною компонентою, тобто таблиці, де в рядках записані номери показників ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а у стовпцях — альтернативи, що розглядаються ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ), розмірність матриць повинна бути тотожною для уникнення дисбалансу між компонентами. Для визначення значення показників використовується бухгалтерська звітність підприємства, матеріальний баланс, технічна документація, у разі необхідності проводиться розрахунок відсутніх показників за формулами. За кожним показником відбувається порівняльна оцінка значень у розглянутих альтернативах та здійснюється ранжування, тобто кожному показнику привласнюється місце, кількість місць залежить від кількості альтернатив, що розглядаються (від 1 до  $m$ ). Для подальших розрахунків необхідно визначити суму місць за альтернативами, отриманих у ході ранжування:

$$M_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \quad (1)$$

Отримана в ході ранжування сума місць ( $M_j$ ) трансформується у довжину вектора певної складової за допомогою формули:

$$B_j = \frac{n \cdot m - M_j}{n \cdot (m - 1)} \quad (2)$$

де  $M_j$  – сума місць;  
 $n$  – кількість показників;  
 $m$  – кількість альтернатив.

Довжина вектора складової відображає результати оцінки порівняння кожного показника за альтернативами, однак не враховується вагомість проаналізованих характеристик. На жаль, у наш час немає об'єктивної методики визначення значень коефіцієнтів вагомості. Відомі методи, такі як параметричних регресійних залежностей, граничних і номінальних значень, еквівалентних співвідношень, експертний, мають свої області застосування й істотні недоліки [10]. Для розрахунку коефіцієнтів вагомості доцільно використовувати досить об'єктивний та універсальний метод аналізу ієрархій Т. Сааті ( $MAI$ ), який дозволяє

дослідити взаємозв'язки між факторами, їх оціночними параметрами і на цій підставі розрахувати вагові коефіцієнти. Ефективність застосування  $MAI$  доведена як теоретично, так і практично при розв'язанні багатокритеріальних завдань оцінки у різних сферах економіки [9].  $MAI$  є доволі складним та трудомістким, тому деякі науковці присвятили свої праці спрощенню методу [2, с. 6; 6; 8; 11]. Для встановлення пріоритетів окремих використовуємо адаптований варіант методу аналізу ієрархій.

Відповідно до вимог  $MAI$  ієрархія проблеми встановлення пріоритетів матиме наступний вигляд (рис. 1). Згідно з ієрархією досягнення головної мети відображається у визначенні вагових коефіцієнтів для кожного критерію, тобто показника ( $\Pi$ ), який аналізується. На рівні альтернатив знаходяться три складові. Лінії, які поєднують їх з критеріями, вказують на те, що аналіз слід проводити з точки зору ступеня відповідності складової визначеним критеріям. Таким чином, визначивши вагу кожного критерію відносно головної мети, буде можливо встановити вагу кожної

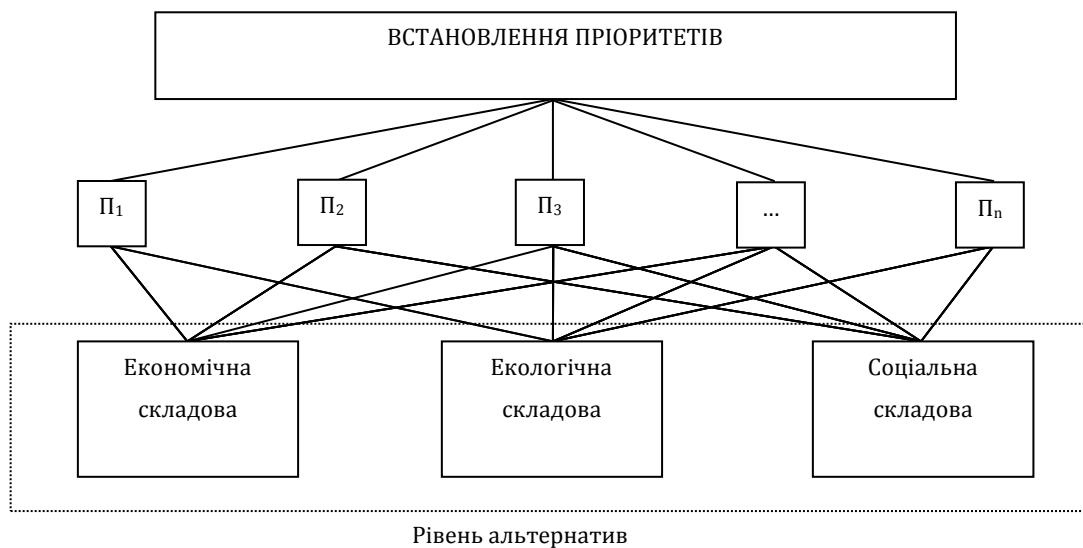


Рис. 1. Трьохрівнева ієрархічна структура проблеми встановлення пріоритетів

Таблиця 1. Загальний вигляд матриці попарних порівнянь для розрахунку вагового коефіцієнта

	$\Pi_1$	$\Pi_2$	$\Pi_3$	...	$\Pi_n$	Оцінка вектора пріоритету	Нормалізована оцінка пріоритетів
$\Pi_1$	1	$\omega_{12}$	$\omega_{13}$	...	$\omega_{1n}$	$k_1 = \sqrt[n]{\omega_{12} \cdot \omega_{13} \cdot \dots \cdot \omega_{1n}}$	$k_1^* = \frac{k_1}{\sum_{i=1}^n k_i}$
$\Pi_2$	$\frac{1}{\omega_{12}}$	1	$\omega_{23}$	...	$\omega_{2n}$	$k_2 = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{12}} \cdot \omega_{23} \cdot \dots \cdot \omega_{2n}}$	$k_2^* = \frac{k_2}{\sum_{i=1}^n k_i}$
$\Pi_3$	$\frac{1}{\omega_{13}}$	$\frac{1}{\omega_{23}}$	1	...	$\omega_{3n}$	$k_3 = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{12}} \cdot \frac{1}{\omega_{13}} \cdot \dots \cdot \omega_{3n}}$	$k_3^* = \frac{k_3}{\sum_{i=1}^n k_i}$
...	...	...	...	1	...	...	...
$\Pi_n$	$\frac{1}{\omega_{1n}}$	$\frac{1}{\omega_{2n}}$	$\frac{1}{\omega_{3n}}$	...	1	$k_n = \sqrt[n]{\frac{1}{\omega_{1n}} \cdot \frac{1}{\omega_{2n}} \cdot \dots \cdot \frac{1}{\omega_{(n-1)n}}}$	$k_n^* = \frac{k_n}{\sum_{i=1}^n k_i}$

складової, застосувавши операцію "ієрархічного зважування".

Задля визначення ваги складової відносно головної мети, спочатку слід встановити вагу окремих факторів стосовно їхнього впливу на загальну мету проекту. Елементом матриці є інтенсивність виявлення показника відносно іншого, яка оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9, запропонованої автором методу, де оцінки мають наступний сенс.

Елементи порівнюються між собою за шкалою порівнянь, і кожне із суджень кодується числом ( $u_{ij}$ ): 1 - обидва критерії мають однаковий вплив на результат; 3 - деяка перевага одного критерію перед іншим; 5 - є надійні дані або логічні судження для того, щоб показати перевагу; 7 - переконливе свідчення на користь одного показника перед іншим; 9 - свідчення на користь переваги одного показника найвищого ступеня переконливості. Символами 2, 4, 6, 8 кодуються проміжні значення між сусідніми про ситуацію, коли необхідне компромісне рішення.

Система парних порівнянь приводить до результату, який можна подати у вигляді зворотно-симетричної матриці. Порядок матриці визначається числом показників, які в ієрархії є критеріями (табл. 1). На основі отриманих значень матриці переваг обчислюються пріоритети векторів та здійснюється їх нормалізація.

Оскільки матриця є зворотно-симетричною, то вона із самого початку відповідає усім вимогам і не потребує перевірки на узгодженість. Але задля додаткової перевірки точності розрахунків можна визначити індекс

погодженості (III), який надає інформацію про ступінь відхилення від погодженості.

$$III = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (3)$$

де  $\lambda_{\max}$  - максимальне власне значення матриці.

Індекс погодженості, згенерований на основі випадкової вибірки кількісних суджень за шкалою від 0 до 9 зворотно-симетричної матриці з відповідним зворотними величинами елементів, називається випадковим індексом (9, с. 25; 1, с. 36). Середні значення випадкових індексів, отримані експериментальним шляхом, наведено в таблиці 2.

Використовуючи дані таблиці, визначаємо відношення погодженості шляхом розподілу індексу погодженості на середній випадковий індекс для матриці того ж порядку. Величина такого відхилення не повинна перевищувати встановлені межі (10 % від випадкового відхилення), інакше експерту слід перевірити судження і розставлені ступені значущості у матриці.

$$ВП = \frac{III}{CBI} \quad (4)$$

де ВП - відношення погодженості;

CBI - середній випадковий індекс погодженості.

Ці порівняння й обчислення встановлюють пріоритети елементів певного рівня ієрархії щодо одного

Таблиця 2. Середні значення індексу погодженості залежно від кількості показників за трьома складовими

Розмірність матриці	6	9	12	15
Середні значення випадкового індексу	1,24	1,45	1,54	1,59

елемента наступного рівня. Якщо рівнів більше, ніж два, то різні вектори пріоритетів можуть бути об'єднані в матриці пріоритетів, з яких визначається один остаточний вектор пріоритетів для нижнього рівня. Пріоритети синтезуються, починаючи із другого рівня вниз. Локальні пріоритети перемножуються на пріоритет відповідного критерію на вищому рівні й сумуються по кожному елементу відповідно до критеріїв, на які впливає елемент.

Для такої постановки задачі локальні пріоритети будуть дорівнювати одиниці, тому що кожний із критеріїв характеризує лише одну складову (економічну, екологічну чи соціальну), а отже глобальний пріоритет розраховується як сума нормалізованих оцінок пріоритетів за тими показниками, які відповідають

сутності складової.

На основі отриманих даних розраховується скориговане значення складової:

$$CB_j = B_j \cdot k_j \quad (5)$$

На завершальному етапі у тривимірному просторі будується прямокутна піраміда та визначається кінцева оцінка, як об'єм прямокутної піраміди на основі скоригованих значень складових.

$$O = \frac{CB_{\text{екон}} \cdot CB_{\text{екол}} \cdot CB_{\text{соц}}}{6} \quad (6)$$

Комплексне обґрунтування дозволяє встановити та врахувати кількісні та якісні зв'язки в соціо-еколого-економічній системі між її складовими та на основі цього

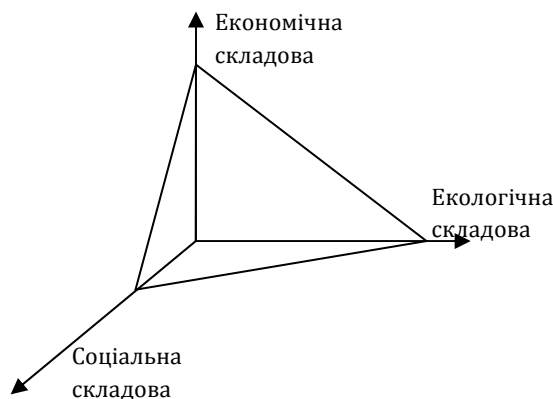


Рис. 2. Графічний вид комплексного обґрунтування вибору

своєчасно прийняти управлінські рішення щодо підвищення ефективності природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності на підприємстві. Розроблена методика має перевагу наочності результатів і дозволяє швидко отримати інформацію щодо проблем прийняття управлінських рішень. Разом з тим, побудова таких моделей ускладнюється зі збільшенням кількості факторів, що впливають на формування моделі, за якими визначається власне значення складової. Це обумовлено використанням адаптованого методичного підходу до кількісної оцінки вагомості кожного фактора на основі парних порівнянь для оцінки значимості складових з урахуванням впливу локальних і глобальних пріоритетів на підставі методу аналізу ієрархій. Застосування *MAI* дозволило оцінити суб'єктивну інформацію експерта при визначенні вагового коефіцієнта для складової. Таким чином, базою для комплексної оцінки альтернативного вибору напрямку природоохоронної діяльності чи ресурсозберігаючої технології є не суб'єктивні думки експертів, а обґрунтовані розрахунки.

Запропоновані підходи до комплексної оцінки вибору інвестиційного проекту може бути використаний при розробці стратегічних і тактичних планів розвитку підприємств на різних рівнях управління, а також програм розвитку регіонів і галузей в цілому.

### Список літератури

1. Андрейников, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А. В. Андрейников, О. Н. Андрейникова. – М. : Финансы и статистику. 2000. – 363 с.
2. Ахраменко, А. А. Обобщение метода анализа иерархий Саати для использования нечетко-интервальных экспертных данных [Электронный ресурс] / А. А. Ахраменко, Б. А. Железко, Д. В. Ксенович, С. В. Ксенович. – Режим доступа: <http://sedok.narod.ru/fuzzy.html>.
3. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс для вузов [Текст] / Игорь Александрович Бланк. – К. : Ника-Центр. – 2001. – 448 с.
4. Инвестиции [Текст] : учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев и др.; отв. ред. В. В. Ковалев и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект. – 2008. – 584 с.
5. Инвестиции [Текст] : учебник для вузов / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли; [пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина]. – М. : ИНФРА-М. – 2007. – 1028 с.
6. Калугин, В. А. Решение проблемы многокритериальности при оценке альтернатив [Текст] / В. А. Калугин // Экономика строительства. – 2004. – №1. – С. 8.
7. Майорова, Т. В. Инвестиційна діяльність [Текст] : підручник для ВНЗ / Т. В. Майорова. – Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К. : ЦУЛ. – 2009. – 472 с.
8. Ногин, В. Д. Упрощенный вариант метода анализа иерархий на основе нелинейной свертки критериев [Текст] / В. Д. Ногин // ЖВМ и МФ. – 2004. – Т.44, №7. – С. 1265.
9. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1989. – 316 с.
10. Федюкин, В. К. Методы оценки и управления качеством промышленной продукции [Текст] : ученик / В. К. Федюкин, В. Д. Дурнев, В. Г. Лебедев. – М. : Феликс, 2001. – 328 с.
11. Хобта, В. М. Оптимізація вибору технології будівництва як засобу підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств [Текст] / В. М. Хобта, О. І. Кисельова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К. : Київський університет. – 2008. – Вип. 16. – С. 36.
12. Хобта, В. М. Управление инвестициями: механизм, принципы, методы [Текст] / Валентина Михайловна Хобта; науч. ред. А. И. Амоша ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : ИЭП НАН Украины. – 1996. – 219 с.

### РЕЗЮМЕ

*Заричанская Евгения*

**Комплексное обоснование выбора ресурсосберегающей технологии**

В данной статье предлагается комплексное обоснование целесообразности внедрения природоохранных мероприятий с учетом экономической, экологической и социальной составляющей на основе совокупности расчетных показателей. Для определения весомости каждой составляющей был выбран и адаптирован метод анализа иерархий. Применение данной методики, которая учитывает все критерии, позволит принимать управленческие решения относительно выбора мероприятия.

### RESUME

*Zarichanska Yevgeniya*

**Complex substantiation of the choice of resource-saving technology**

In given article the complex substantiation of expediency of introduction of nature protection actions taking into account an economic, ecological and social component on the basis of set of settlement indicators is offered. For definition of weightiness of each component there was selected and adapted method of the analysis of hierarchies. Application of the given technique, which considers all criteria, will allow to make administrative decisions concerning an action choice.

**Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.**

**РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЕВООБРОБНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*У статті досліджено теоретичні аспекти поняття контролінгу, охарактеризовано його значення, особливості організації та здійснення в економічній діяльності промислового підприємства. Визначено місце контролінгу в процесі прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. Розглянуто доцільність застосування контролінгу в діяльності вітчизняних деревообробних підприємств та передумови його запровадження.*

**Ключові слова:** управління, контролінг, інформація, рішення, планування, стратегія, ефективність, контроль.

Інтеграція України у світовий економічний простір передбачає розвиток нових підходів до управління бізнесом. Науково-технічний прогрес і динамічні зміни ринкового середовища спонукають до перетворення сучасних підприємств на складні інформаційно-технічні системи. За таких умов формування ефективної економічної політики підприємства передбачає високий рівень інформаційного забезпечення, досягнення якого можливе завдяки злагодженій інформаційно-аналітичній роботі системи внутрішнього управління підприємства та його керівництва. Система внутрішнього управління повинна забезпечувати ефективність функціонування всіх видів діяльності підприємства, захист його законних майнових інтересів, відповідність прийнятої на підприємстві облікової політики чинному законодавству, ринковим умовам та власним стратегічним цілям; оцінку якості та методику аналізу інформації для прийняття управлінських рішень. Виходячи із зарубіжного досвіду, з метою ефективного та довготривалого функціонування підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідно застосовувати прогресивні методи управління, серед яких одним із найпоширеніших є контролінг.

Контролінг – нова концепція інформації та управління, що широко застосовується зарубіжними підприємствами, яка забезпечує реалізацію фінансово-економічної функції менеджменту та прийняття оперативних і стратегічних рішень, а також контроль відхилень фактичних даних від планових та підготовку рекомендацій щодо оптимізації управління економікою підприємства. Багато вітчизняних вчених та дослідників, зокрема Д. Гулін, І. Давидович [2], О. Максименко [1], Петренко [6], М. Пушкар [7], В. Рудницький, С. Сухарева [9], О. Терещенко, А. Ткаченко [10], М. Чумаченко, І. Цигилик [12], та інші, у своїх наукових працях та дослідженнях відобразили теоретичні аспекти інформаційного забезпечення управління підприємством, науково-методичні підходи до вирішення завдань щодо розробки, впровадження та вдосконалення контролінгового механізму в системі управління вітчизняними підприємствами. Вивчення праць зарубіжних авторів (Є. Ананькіна [4], А. Дайле [3], С. Данилочкина, Н. Данилочкиної, Б. Івашкевича, О. Кармінського, Р. Манна [5], Е. Майєра [5], Б. Нідлза, С. Петренко, Л. Попової, Д. Хана, Х. Фольмут), у яких відображаються основні аспекти функціонування контролінгу у відпрацьованому механізмі європейського ринку, дає змогу зробити висновки щодо можливості адаптації контролінгу до національної школи менеджменту. Проте на сьогодні система контролінгу ще не достатньо поширена у практиці управління

вітчизняними підприємствами, що пояснюється рядом причин, зокрема: недостатнім рівнем підготовки фахівців даної галузі щодо організації та методології контролінгу, чисельністю проблем у сфері управління інформацією, відсутністю контролю за досягненням цілей підприємства, недостатністю фундаментальних праць із впровадження контролінгу в основних галузях економіки тощо. Тому проблема функціонування механізму контролінгу в Україні та впровадження його на українських підприємствах не втрачає своєї актуальності та потребує подальшого вивчення і розгляду.

Мета даної статті – розкрити зміст поняття контролінгу, з'ясувати його роль у процесі управління промисловим підприємством. Досягнення поставленої мети можливе шляхом виконання відповідних завдань, а саме: дослідити теоретичні аспекти поняття контролінгу; охарактеризувати його значення, особливості організації та здійснення в економічній діяльності промислового підприємства; визначити місце контролінгу в процесі прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень; розглянути доцільність застосування контролінгу в діяльності вітчизняних деревообробних підприємств та передумови його запровадження.

Однією з основних передумов виникнення та розвитку контролінгу була необхідність інтеграції різноманітних функцій управління підприємством – планування, координування, контролю, обліку, аналізу тощо. Згідно з комплексним підходом до управління, контролінг розглядають як певний набір інструментів та методів бухгалтерського, управлінського обліку, аналізу, планування та бюджетування, за допомогою яких здійснюється щоденний контроль за раціональним витрачанням матеріально-грошових цінностей суб'єкта господарювання, за правильністю ведення обліку господарських операцій та виконанням зобов'язань перед державою, дебіторами і кредиторами. Джерелом інформації для контролінгу є первинна бухгалтерська документація, фінансова і статистична звітність, нормативно-технічна та довідкова література, нормативно-правова база тощо.

Слово „контролінг” походить від англійського „to control”, що означає „контролювати, управляти”. На сьогодні існує неоднозначність трактувань, що характеризують зміст даного поняття. Зокрема думки багатьох авторів розходяться щодо питання синонімічності понять контролінгу, управлінського обліку, внутрішньогосподарського обліку. В англійських країнах застосовується термін „управлінський облік”, хоча працівників, до обов'язків яких входить формування інформації для управління, називають контролерами. У

теорії та практиці управління німецькими підприємствами поняття „управлінський облік”, навпаки, відсутнє – бухгалтерія поділяється на фінансову і виробничу, внаслідок чого в Німеччині взято на озброєння англословний термін „controlling”, яким і було названо якісно новий напрям в управлінні підприємством [2, с. 7]. Контролінг з погляду стратегії означає планування, управління і контроль за роботою підприємства у напрямку досягнення ним середньострокових і довгострокових цілей [1, с. 20]. Під терміном „контролінг” зарубіжний вчений Е. Майер розуміє спеціальну сконструйовану систему на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, обробку та узагальнення інформації про діяльність підприємства [5, с. 69]. В Україну термін „контролінг” прийшов з Німеччини і використовується поряд з управлінським обліком, але є більш інформаційно ємним та містить не тільки облікові функції, але й увесь спектр управління процесом досягнення кінцевої мети суб'єктом господарювання. Контролінг передбачає постійний моніторинг і всебічний аналіз не лише внутрішньої діяльності і ресурсів підприємства, але й зовнішніх аспектів його функціонування – постачальників, покупців, макроекономічних факторів, державної політики, змін нормативно-правової бази [8, с. 2]. Що ж стосується управлінського обліку, то він виступає складовою частиною контролінгу, з'єднуючи ланкою між процесами управління та обліку і застосовується насамперед при внутрішніх господарських операціях підприємства та виступає інструментом оперативного управління, функцією якого є визначення величини витрат виробництва та собівартості продукції, підсумування результатів роботи окремих підрозділів та підприємства загалом [2, с. 68].

На сучасному етапі розвитку економіки для більшості українських промислових підприємств, до числа яких належать і деревообробні, існує ціла низка проблем, пов'язаних не так із успішним функціонуванням, як із простим виживанням на ринку. На їх діяльності насамперед негативно позначаються несприятливі зовнішні умови, такі як нестабільність економічного законодавства, відсутність державної підтримки, належного фінансування, невизначеність пріоритетів державного регулювання економіки, постійні політичні катаклізми тощо. Внаслідок негативного впливу зовнішнього середовища на багатьох деревообробних підприємствах України порушився або й зовсім застарів механізм внутрішнього управління. Однак на відміну від державної політики, яку звичайні підприємства змінити не в змозі, вони можуть удосконалювати та розвивати систему внутрішнього управління власною фінансово-господарською діяльністю. Для цього доцільно скористатися досвідом розвинених європейських країн, які вже давно перейшли на контролінг. Контролінг забезпечить відстежування стану важливих сфер діяльності підприємства (підвищення якості продукції, зниження витрат на виробництво, забезпеченість сировиною, зростання прибутку, фінансова незалежність); організує раціональний процес обліку, аналізу, контролю, пошуку „вузьких місць” та потенціалів успіху; сприятиме зростанню підприємства, результативності стратегій просування на ринок (завоювання частки на ринку, розширення ринку продажу); дозволить досліджувати ідеї конкурентів, здійснювати аналіз отриманих даних, використовувати інновації та орієнтуватися на перспективу. Ще однією особливістю контролінгу є релевантність інформації, яку він подає в систему управління, що означає суттєвість

таких даних для прийняття як поточного, так і стратегічного управлінського рішення [10, с. 341].

Ефективність діяльності деревообробного підприємства залежить від впливу таких факторів, як цінність виготовленої продукції, її якісні параметри та дизайн, реалізаційна вартість готової продукції, насиченість ринку збуту продукцією деревообробної промисловості (наприклад, паркет, паркетна дошка, щіткові вироби, дерев'яні іграшки, меблі тощо), кількість потенційних покупців і основних конкурентів та інші. Вирішення цих та багатьох інших проблем, враховуючи специфіку діяльності деревообробного підприємства, забезпечить система контролінгу через виконання основних його завдань: раціональної організації руху інформаційних потоків підприємства; налагодження методики збору, аналізу та інтерпретації управлінської інформації; впровадження у практичну діяльність наукових методів обробки даних; розробки альтернативних напрямів прийняття управлінських рішень; організації системи планування і бюджетування витрат на сировинні ресурси, обслуговування виробництва, адміністративні потреби, реконструкцію, модернізацію обладнання та споруд, інновації технологій, соціального забезпечення працівників тощо.

В умовах кризової економіки підприємства України змушені постійно шукати постачальників і покупців, оновлювати шляхи збуту виробленої продукції, дбати про збереження трудового потенціалу, про розширення, інвестиції та інновації у виробництві. Саме тому набуває особливої актуальності необхідність видозміни існуючої практики планування, нормування, обліку і контролю шляхом впровадження системи контролінгу. Контролінг посідає особливе місце в управлінні підприємством, об'єднуючи та координуючи всі функції управління для розв'язання завдань оперативного та стратегічного характеру, забезпечуючи систематичний комплексний аналіз діяльності підприємства.

Проте враховуючи особливості національного законодавства з організації обліку, зарубіжний досвід контролінгу не може бути скопійованим українськими підприємствами – його можна застосовувати як систему внутрішнього оперативного управління фінансовими результатами діяльності, що спрямоване в короткостроковому періоді на оптимізацію прибутку, а в довгостроковому періоді – на підтримання гармонійних відносин із зовнішнім середовищем.

## Список літератури

1. Гулін, Д. В. Система контролінгу на промисловому підприємстві [Текст] / Д. В. Гулін, О. Л. Максименко // *Маркетинг в Україні*. – 2000. – №4. – С. 20-23.
2. Давидович, І. Є. Контролінг [Текст] : навчальний посібник / І. Є. Давидович. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 440 с.
3. Дайле, А. Практика контролінга [Текст] / Пер. с нем. / Под ред. М. Л. Лукашевича і Е. Н. Тихоненкової. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 335 с.
4. Контролінг как инструмент управления предприятием [Текст] / Е. А. Ананькин, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 279 с.
5. Мани, Р. Контролінг для начинаючих. Система управления прибылью [Текст] / Пер. с нем. / Под ред. В. Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
6. Петренко, С. Н. Контролінг [Текст] : учебн. пособие / С. Н. Петренко. – К. : Ника – Центр; Эльга, 2004. – 328 с.
7. Пушкар, М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту [Текст] : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль. : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
8. Столярова, Е. Диагноз: неэффективность. Рецепт:

- 
- управленческий учет [Текст] / Е. Столярова // Управление компанией. – 2002. – №8. – с. 2-3.
9. Сухарева, Л. А. Контролинг – основа управления бизнесом [Текст] / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2002. – 204 с.
10. Ткаченко, А. М. Контролінг та контроль у системі управління підприємством [Текст] / А. М. Ткаченко // Аудитор України. – 2003. – №2(42). – С. 21-27.
11. Ткаченко, А. М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах [Текст] : монографія / А. М. Ткаченко. – Запоріжжя, 2005. – 505 с.
12. Циглик, І. І. Контролінг: навч. посіб. у схемах і таблицях [Текст] / І. І. Циглик. – К. : ЦНЛ, 2004. – 76 с.

## РЕЗЮМЕ

**Зозуляк Марта**

### **Роль контроллинга в системе управления деревообрабатывающим предприятием**

В данной статье исследованы теоретические аспекты контроллинга, его значение, особенности организации и осуществления в экономической деятельности промышленного предприятия. Определено место контроллинга в процессе принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Обусловлено необходимость применения контроллинга в деятельности отечественных деревообрабатывающих предприятий и предпосылки его введения.

## RESUME

**Zozuljak Martha**

### **The role of controlling in the process of woodworking company management**

This article studies the role of controlling in the process of proper organization the internal management system. It deals with the main aims, functions and peculiarities of controlling. The importance of controlling for the process of woodworking company management is defined. The necessity of introduction controlling methods on the practice of current and strategic decision making is proposed.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



**МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто інтерпретацію потенціалу підприємства не тільки як статичної (фіксуєної) характеристики діяльності, але і динамічної; наведено методу оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств.*

**Ключові слова:** оцінка, інвестиційний потенціал, підприємство, інвестиційний процес.

Організаційні системи, такі як підприємство і його потенціал, є найбільш складними для дослідження. Внутрішньосистемна інтерпретація потенціалу, організаційної системи пов'язана зі сприйняттям його як сукупності наявних і потенційних ресурсів. Інтерпретація потенціалу підприємства стосується завдань, які воно здатне виконувати з урахуванням реальних умов зовнішнього середовища і якості їх виконання.

Розглянемо взаємодію системних рівнів процесів розвитку потенціалу і його використання. Структурні й функціональні зміни на підприємстві покликані сумістити складні умови зовнішнього середовища та основні компетенції підприємства. Сукупність таких змін і роботу з управління змінами звичайно називають розвитком. У загальному випадку існують варіанти розвитку, набір і відносна перевага яких залежать від умов зовнішнього середовища. Використання потенціалу спрямоване на досягнення результатів відповідно до завдань діяльності.

Зовнішнє середовище визначає умови діяльності підприємства. Використовуючи поняття потенціалу, можна декомпонувати діяльність підприємства на дві складові: розвиток (формування потенціалу) і цільову діяльність (використання потенціалу). Формування завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати такий варіант розвитку, при якому у кожний момент часу наявний потенціал допускав хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності.

Розвиток потенціалу, тобто підприємства, супроводжується якісними змінами поведінки на системному рівні. Ускладнення поведінки вимагає зміни підходів до управління, у тому числі в процесі стратегічного планування.

Найбільш складною системною якістю підприємства є самоорганізація, тобто здатність змінювати свою структуру, потенціал розвитку, становище на ринку, принципи прийняття рішень і цілеформування. Властивість самоорганізації дозволяє підприємству реагувати на кардинальні зміни у зовнішньому середовищі за допомогою «вбудованих» організаційних, маркетингових і інших процедур. Самоорганізація по суті означає відмову від системної стабільності підприємства й прийняття за основу принципу підтримки безперервної відповідності самої системи вимогам з боку зовнішнього середовища. Виділення рівня складності поведінки (рівня розвитку підприємства) нерозривно пов'язане з визначенням масштабу діяльності (росту, розвитку) підприємства щодо зовнішнього середовища. Розвиток підприємства дозволяє гнучко реагувати на ринкові запити, ефективно використовувати ресурси,

розширювати можливе коло альтернатив при плануванні.

Більшість авторів, що розглядають інвестиційний процес, схильні ототожнювати ці явища. Втім, і ті дослідники, які розділяють ці об'єктивні характеристики, не занадто чітко визначають їх теоретичні границі й, що важливіше, інструментально-аналітичне значення. Якщо потенціалом є максимально можливий результат (у цьому випадку інвестиційний) при існуючих ресурсах, то він втілює насамперед не повну скоординованість використання інвестиційних ресурсів, не оптимальність організації інвестиційного процесу, а наявність можливості підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства шляхом формування інвестиційних ресурсів.

З економічної точки зору прийнятне наступне визначення інвестиційного потенціалу – це гранично можливий рівень внеску діяльності в поліпшення фінансових показників підприємства, досяжний при оптимальному використанні наявних інвестиційних ресурсів.

У кількісному вимірі – це величина, аналогічна до інвестиційних можливостей, тобто максимально досяжна абсолютна ефективність інвестиційних проектів підприємства (крива інвестиційних можливостей), але, якщо співвідноситься не з кредитно-депозитним відсотком, а з фактичною ефективністю підприємства.

Сукупний інвестиційний потенціал підприємства це складна нелінійна функція потенціалів окремих видів ресурсів, яка повинна бути об'єктом конкретного творчого аналізу в кожному випадку. При цьому нам здається досить очевидним, що сукупний інвестиційний потенціал визначається, у першу чергу, найбільш сильною складовою ресурсної бази інвестиційного процесу, повна реалізація можливостей якої може бути здійснена при найменших фінансових витратах.

Окремі складові інвестиційної ресурсної бази можуть бути слабкими місцями інвестиційного потенціалу підприємства. У цих умовах аналіз інвестиційного потенціалу підказує найбільш ефективні напрямки інвестиційної діяльності, виявляє оптимальні інвестиційні стратегії.

Поняття інвестиційного потенціалу дає не тільки статичну (фіксуєную) характеристику нової діяльності, але і динамічну. Інвестиційна стратегія підприємства – це принципи, критерії, стратегічні індикатори, пріоритети, ціннісні установки матеріально-технологічної інвестиційної діяльності підприємства в цілому і його СЗГ, а також програми розвитку, у яких вони реалізуються [3, с. 81]. Інвестиційна стратегія підприємства формулюється й реалізується на трьох організаційно-управлінських

рівнях (вище керівництво, керівництво СЗГ, керівництво інвестиційних підрозділів і проектів) шляхом здійснення управлінських функцій стратегічного аналізу, планування й контролю.

Пріоритетність фінансування інвестиційної діяльності є елементом стратегії підприємства, а конкретні розміри об'єктом стратегічного планування, стратегічного інвестиційного аналізу.

Іншим аспектом інвестиційного потенціалу є те, що інвестування високовитратний комерційний процес, у ході якого однозначно негативно сприймаються неминучі ризики. Можна скажати, що прийнятні рівні ризиків інвестиційного процесу є дзеркальним відбиттям припустимих ймовірностей позитивного результату інноваційних розробок. Нормальним рівнем реалізації інвестиційного потенціалу є 50-70-процентна ймовірність позитивного результату, а найбільш «рішучі» учасники інвестиційної діяльності готові ризикувати й при 30-процентній впевненості в позитивному результаті [2, с. 62].

Третьою характерною рисою інвестиційного потенціалу є взаємозамінність, альтернативність його елементів. Як одну з форм взаємозамінності елементів інвестиційного потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації управління і виробництва. При цьому ступінь альтернативності не є постійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку потенціалу, особливостей системи. Також важливо зрозуміти, що, хоча суто теоретично елементи можуть заміщуватись необмежено, реально існує межа взаємозамінності. У цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованої рівноваги елементів.

Четвертою системною характеристикою інвестиційного потенціалу упорядкованість взаємозв'язків і взаємодія його елементів. Це якісна і кількісна характеристика взаємозв'язків, виражена мірою відповідності і співвідношення факторів виробництва. Інтегральна дія елементів свідчить про наявність структур виробничого потенціалу, які відповідають його мінімальній і максимальній віддачі.

Одне із суттєвих питань організації успішного функціонування інтегрованих об'єднань у підприємницькому середовищі моделювання на практиці форм і методів управління інвестиційною діяльністю, науково обґрунтованих з мотиваційної точки зору.

Мотиваційна ефективність управління інтегрованим об'єднанням, на наш погляд, є найвищою, коли воно (управління) містить оптимальні інформаційні, економічні й організаційні заходи. Центральне значення економічних відносин всередині системи інвестиційного менеджменту інтегрованої організації визначається насамперед його мотиваційним змістом, який полягає в можливості отримання більшого прибутку і ринкового контролю за рахунок поглиблення координації функціонування суміжних галузей, зміцнення ринкових конкурентних позицій.

Слід окреслити недоліки існуючих методичних підходів до оцінки формування інвестиційного потенціалу:

- при розгляді понять повноти та ефективності використання інвестиційного потенціалу відсутня методика їх визначення в контексті підтримки прийняття управлінських рішень;
- не розроблено метод прогнозування економічної потужності, який дозволяє оптимально та раціонально втілити інвестиційний потенціал в економічні вигоди;

– алгоритми визначення показників оцінки інвестиційного потенціалу визначаються за допомогою елементарних прийомів статистики, що має суттєві методичні недоліки.

Проблеми діагностики інвестиційного потенціалу, на наш погляд, можуть бути усунені застосуванням інформаційного підходу, який найбільш методично правильний і може бути основою для розробки адекватної потужності підприємства. Для економічної теорії підхід не є новими, але в контексті теорії інвестицій ці питання розглядаються в новому ракурсі.

Оскільки існує низка різних напрямів інвестиційної діяльності, то має місце багаторівнева структура системи формалізації інвестиційного потенціалу. У ній повинні відображатися основні аспекти процесу прийняття рішень, зокрема:

- аналіз пріоритетів, оцінка ймовірностей та вибір критеріїв для формування параметричних показників інвестиційного потенціалу;
- адекватне відображення, тобто визнання, визначення та оцінка інвестиційного потенціалу в межах облікової політики та процедур управління інвестиціями;
- оптимізація параметричних показників інвестиційного потенціалу і, виходячи з принципу динамічної нерівноваги внутрішнього стану підприємства та забезпечення стабільності внутрішньої економічної системи [5, с. 18].

Темпи формування інтегрованих підприємств в українській економіці приводять до істотних позитивних структурних змін. Інтеграція підприємств як економічна категорія характеризує процес перетворення однієї економічної структури в іншу й супроводжується зміною одних елементів чи властивостей іншими, що в широкому змісті узагальнює поняття «реструктуризація».

Важливим мотивом інтеграції підприємств вважається досягнення синергетичного ефекту, який виявляється в перевищенні капіталізації об'єднаної компанії у порівнянні із сумою капіталізації підприємств до їхнього об'єднання, у диверсифікованості бізнесу шляхом виробництва нової продукції. У результаті реорганізації підприємств створюються потужні науково-виробничі комплекси, великі промислово-фінансові системи, які порівняно з окремими підприємствами мають цілий ряд переваг. До них слід залучити, насамперед, зниження транзакційних витрат на маркетингових і торговельних операціях, видатках на НДДКР, транспортних витратах, на забезпеченні єдиної інноваційної й інвестиційної політики, що підвищує мобільність і динамічність реалізації інвестиційних процесів.

Досвід свідчить, що реорганізація підприємств і об'єднання їх у великі промислово-фінансові корпорації суттєво скорочують витрати й видатки на конкурентну боротьбу, а також підвищують передбачуваність динаміки цін. Цей аспект відіграє свою роль і в інтеграційних процесах в Україні, що призводить до появи цілого ряду великих корпорацій, які диверсифікували свою виробничу діяльність у рамках однієї структури. До таких корпоративних структур слід віднести концерни «Норд» і «Стирол», Новокраматорський машинобудівний завод (НКМЗ), «Мотор Січ», ПІК «Укрпідшипник», ВАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання» і ін. Цей процес в Україні набирає темпи.

Неоднозначною на сьогодні залишається засада про зростання інвестиційних можливостей підприємств після інтеграційних процесів. Немає доказових досліджень безпечності зростання інвестиційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу. Методи оцінки інвестиційного потенціалу, що використовуються в

Таблиця 1. Методи оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств в умовах визначеності і невизначеності середовища

№	Метод оцінки інвестиційних проектів	Зміст методу
<i>Методи оцінки, що використовуються в умовах визначеності економічного середовища</i>		
	Метод чистої приведеної вартості (NPV)	Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відповідає очікуваному середньому рівню позичкового відсотка на фінансовому ринку
	Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)	Визначення періоду часу, упродовж якого сума чистих доходів, приведених на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій
	Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)	Визначення ставки дисконту, при якій чиста приведена вартість реалізації інвестиційного проекту дорівнює нулю
	Метод оцінки індексу рентабельності (PI) і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)	Визначення частки співвідношення приведенного чистого доходу до стартових інвестицій (PI) Визначення частки співвідношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR)
<i>Методи оцінки, що використовуються в умовах невизначеності економічного середовища</i>		
	Метод кращого стану	Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності. Застосовується ставка дисконту поправкою на ризик інвестування
	Модель оцінки капітальних активів (CAPM)	Оцінка можливої прибутковості портфеля цінних паперів у цілому. Обмеження: модель розрахована на один інвестиційний період. Відсутні механізми прогнозування ризику і прибутковості
	Арбітражна теорія оцінки	Не дозволяє оцінити ефективність інвестиційного портфеля з погляду середньої прибутковості і допускає, що на прибутковість активів може впливати не один фактор – ринковий ризик, а декілька (приріст промислового виробництва, приріст очікуваної інфляції, несподівана інфляція та ін.)
	Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю капіталу фірми (I/DCC)	Інвестиційний проект береться до виконання, якщо очікувана прибутковість дорівнює або є більшою за вартість капіталу фірми. Недоліки: не враховує розходження, у рівнях ризику проектів
	Концепція стратегічної чистої поточної вартості (спрощений метод дисконтування)	Передбачається, що грошові потоки мають вигляд лінійної функції від ставки прибутковості по ліквідних активах

Досить часто потенціал підприємства розглядають як сукупність векторів потенціалів, а загальний потенціал підприємства перевищує векторну суму окремих його складових елементів [1, с. 70]. Для розрахунку економічного потенціалу за допомогою синергетичного підходу рекомендується визначити коефіцієнти синергії, завдяки яким рівень потенціалу буде дорівнювати: а) не простій сумі ресурсів, а буде відбивати можливість їх використання; б) не моделі, що враховує фактичну динаміку показників оцінки теоретичні передумови. Можна запропонувати такі вимоги щодо формування структурної моделі системи напрямів аналізу:

- загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілі спрямування окремих показників;
- забезпечення порівнюваності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- включення у систему показників, що виступають як основні регульовальні параметри, опорні категорії;
- розробка механізму регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів;
- одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Важливим напрямком реорганізації підприємств є створення кластерів промислових підприємств, які дають

можливість реалізувати взаємозалежні нововведення більш послідовно й результативно. Трансформація підприємств у рамках кластера відбувається в процесі співробітництва відповідно до вимог спільної діяльності мережної промислової групи регіону й оптимізує структуру взаємозалежних компаній. Близькі до кластерних утворень потужні економічні структури, які формуються в регіонах і в яких діють підприємства, що займаються різними видами діяльності. Це група «Норд», ЗАТ «НКМЗ», концерн «Стирол» та ін. В Україні формування потужних виробничих структур відбувалося різними шляхами на основі укрупнення виробничих і науково-виробничих об'єднань (ВО «Топаз», НВО «Респіратор», «НКМЗ», корпорація «Радон» і ін.) або створення нових виробничих систем (АТ «Оболонь», «Сармат») і великих виробничо-фінансових систем (АТ «Данко», «Укрпідшипник», концерн «Енерго»).

На наш погляд, ресурсний та результативний підходи є складовими синергетичного підходу. Комплексне використання перелічених підходів відповідає сучасним вимогам, бо враховує фактично отримані результати функціонування підприємства (внутрішній потенціал) і можливості від його використання з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

---

На інвестиційну активність підприємств впливає розмір позитивного ефекту, очікуваного в майбутньому. При цьому майбутній приріст інвестиційного капіталу повинен бути достатнім, щоб компенсувати інвесторові відмову від наявних коштів на споживання в поточному періоді, винагородити за ризик і відшкодувати втрати від інфляції в перспективі.

Такі великі корпоративні об'єднання завойовують у країні якісні конкурентні переваги шляхом ефекту масштабу, який втілюється, головним чином, у цільових перевагах і достатній диференціації продукції в межах конкретного сегмента ринку. Вони одержують більш широкі можливості збільшити свою ринкову частку й знайти стратегічні конкурентні переваги в результаті інвестиційної діяльності впровадження технологічних інновацій і посилення впливу на зміни у вітчизнянім законодавстві.

### **Список літератури**

1. Антикризисное управление [Текст] / Под. ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Булеев, И. П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений [Текст] / И. П. Булеев, С. В. Богачев, М. В. Мельникова. – Донецк : 2003. – 316 с.
3. Масленникова, Н. Цели развития организации через призму управленческих теорий [Текст] / Н. Масленникова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 6. – С. 77-83.
4. Меркулова, Г. В. Економічне зростання і нерівність [Текст] / Г. В. Меркулова // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 83-92.
5. Розанова, Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке [Текст] / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 50-67.
6. Экономическая стратегия фирмы [Текст] / Под ред. А. П. Градова. – Санкт-Петербург : Специальная литература, 1999.

### **РЕЗЮМЕ**

**Калиниченко Зоя**

#### **Методика оценки инвестиционного потенциала интегрированных предприятий**

Рассмотрена интерпретация потенциала предприятия не только как статической (фиксирующей) характеристики деятельности, но и динамической; приведена методика оценки инвестиционного потенциала интегрированных предприятий.

### **RESUME**

**Kalinichenko Zoya**

#### **Methodology of investment potential of computer-integrated enterprises estimation**

Interpretation of potential of enterprise is considered not only as static (fixing) description of activity but also dynamic; the method of estimation of investment potential of computer-integrated enterprises is resulted.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ У ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИКУ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

*У статті розглянуто суть критерію Лапласа в аспекті визначення людського фактора як основної категорії ефективної діяльності підприємства. Наведено математичний приклад розрахунку ймовірної кількості споживачів продукції промислового підприємства.*

**Ключові слова:** економіко-математичні методи, критерій Лапласа, підприємство, споживач.

Головним завданням для промислового підприємства є задоволення потреб споживачів у найкоротші терміни та найкращою якістю своєї продукції. Цьому може сприяти лише правильно налагоджена система планування усієї роботи підприємства.

Умови ринкової економіки, а також ріст конкуренції змушують до змін, покликаних підвищити рівень обслуговування клієнтів. Тому все більша увага звертається на системні організаційні та технічні рішення переміщення благ від постачальника через виробництво до кінцевого клієнта, тобто логістику. Велике зацікавлення логістикою виникає передусім із того, що основною метою логістичних систем є доставка кожному клієнту бажаного продукту своєчасно.

Аналіз наукової літератури свідчить, що плануванню діяльності підприємства відводиться досить вагома роль і присвячується багато публікацій.

Зокрема такі автори, як Лукінський В. С., Окландер М. А., Пасічник В. Г., Свінцицька О. М., Тридід О. М. та інші присвячували свої роботи подібним питанням, однак не всі вони розкриті повною мірою. Особливо наведений нами критерій Лапласа для визначення ймовірної кількості споживачів є досить актуальним у сучасних умовах невизначеності ринкової інфраструктури. Адже кожне підприємство прагне залучити якнайбільшу кількість потенційних споживачів своєї продукції.

У нових умовах господарювання необхідно підвищити роль планування, підсилити його дію на прискорення економічного розвитку підприємства. Адже план – це функція управління, категорія, яка дозволяє людині, колективу цілеспрямовано діяти в умовах, що постійно змінюються. Суспільство в усі часи вирішувало проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів і такого управління ними, яке дає змогу досягти максимального задоволення матеріальних і духовних потреб людини. План чи система планування у своїй основі передбачають впорядкування, цілеспрямованість і відповідальність. А планування та розрахунок бажаної чисельності споживачів є пріоритетним напрямом діяльності підприємства.

Функції плану повинні відповідати функціям, які бере на себе підприємство. А такі функції, як формування стратегічних й поточних цілей і пріоритетів та їх реалізація, може здійснити лише керівництво підприємства за допомогою планових інструментів.

Застосовуючи економіко-математичні методи та моделі у плануванні діяльності підприємств наведемо

приклад визначення рівня виробництва певного виду продукції, який задовольнить потреби споживачів протягом певного періоду часу. За основу візьмемо таку ситуацію, яка переважно існує на підприємствах, тобто, коли потрібно діяти в умовах певного ризику, в умовах невизначеної ситуації.

В умовах, коли практично невідомою є ситуація, що склалася, доводиться шукати певні рішення, опираючись на ймовірнісні характеристики. Тобто доводиться діяти в умовах невизначеності, а саме розв'язувати певні завдання оптимального пошуку. Таке завдання формується як задача пошуку окремого найкращого (в певному сенсі) рішення наперед заданій множині допустимих рішень. Основна проблема полягає у тому, що результат від прийняття того чи іншого рішення залежить від невідомої ситуації. Ступінь неприйнятності таких результатів вимірюється умовними одиницями, інакше кажучи – втратами, яких за припущенням може зазнати активна особа (людина, яка приймає рішення). Основною вхідною інформацією, необхідною для розв'язання задач такого типу, є функція втрат, яка є залежністю втрат від двох аргументів: рішення та ситуації. Головний крок при її розв'язанні полягає у перетворенні функції втрат на функцію ризику. Остання відображає залежність ступеня ризику, на який здатна активна особа. Методи такого перетворення неоднозначні і залежать від критеріїв ризику, які обирає активна особа (тобто людина, яка приймає рішення).

Головними причинами невизначеності можуть бути:

- невизначений характер науково-технічного процесу;
- динамічні зміни як внутрішніх, так і зовнішніх умов розвитку економіки, які так чи інакше впливають на стан підприємства;
- неминучі похибки при використанні та аналізі систем;
- розширення творчої активності працездатного населення;
- необхідність проектування потужних інформаційних потоків з допомогою комп'ютерної бази даних;
- ймовірнісний характер основних економічних параметрів.

Під ризиком ми розуміємо такі ситуації, коли є велика ймовірність невідомих подій, що дає нам можливість визначити його значення. У той же час ситуація, при якій ймовірність настання невідомих подій завчасно не може бути встановленою чи не може бути встановленою традиційними засобами, називається невизначеною.

Поняття господарського, ризику та умови його

виникнення тісно переплітаються з поняттям невизначеності та ефективності. Через це кожному процесу знаходження найбільш ефективного варіанту розвитку деякої виробничої системи властивий господарський ризик. Отже, раціональні методи прийняття рішень в умовах ризику пов'язані з множиною допустимих (збалансованих) планів і множиною їх ефективностей, які є складовими оптимального планування. Всі раціональні рішення, прийняті в умовах ризику, мають бути оптимальними.

За наявності ризику, який є ступенем невизначеності, під збалансованим планом уже недостатньо розуміти план, узгоджений із внутрішніми та зовнішніми параметрами лише за усередненими очікуваними об'ємними показниками, оскільки їх дійсні значення можуть істотно відрізнятись від очікуваних. У таких ситуаціях стає необхідним врахування варіації невизначених параметрів і частоти, з якими вони потрапляють у той або інший інтервал.

Важливим способом підвищення збалансованості плану в умовах невизначеності є формування необхідних резервів, які зменшують значення ризику.

Для прийняття рішень в умовах невизначеності вхідна інформація задається у вигляді матриці, рядки якої відповідають можливим альтернативам, а стовпці – станам систем.

Кожній альтернативі та кожному стану системи відповідає результат (наслідок), який визначає вигравш (або втрати) при виборі даної альтернативи та реалізації даного стану. Отже, якщо  $b_i$  представляє альтернативу  $i$  ( $i = \overline{1, n}$ ),  $C_j$  представляє можливий стан  $j$  ( $j = \overline{1, m}$ ), то  $V(b_i, C_j)$  представляє відповідний результат. У загальному випадку  $V(b_i, C_j)$  може бути неперервною функцією аргументів  $b_i$  та  $C_j$ .

У дискретному випадку вказані характеристики

	$C_1$	L	$C_m$
$b_1$	$V(b_1, C_1)$	L	$V(b_1, C_m)$
M	M	M	M
$b_m$	$V(b_m, C_1)$	L	$V(b_m, C_m)$

можна записати у вигляді матриці наступного виду:

Цією формою представлення у подальшому скористаємося при розгляді критерію Лапласа, з допомогою якого шукатимемо оптимальний варіант вирішення виробничої ситуації, якій притаманна невизначеність.

Критерій Лапласа використовується за умови при, якій ймовірності можливих станів систем невідомі, тобто в умовах повної невизначеності. Цей критерій ґрунтується на використанні принципу недостатнього обґрунтування, який стверджує, що стани системи  $C_1, C_2, \dots, C_m$  мають рівні ймовірності. Враховуючи

вищесказане, початкову задачу можна розглядати як задачу прийняття рішень в умовах ризику, при якому вибирається альтернатива  $b_i$ , що дає найбільш сподіваний вигравш  $R_1$  (коли  $V(b_i, C_j)$  моделює прибуток) або найменший очікуваний програвш  $R_1$  (коли  $V(b_i, C_j)$  моделює витрати). Для визначення величини  $R_1$  має місце:

$$R_1 = \begin{cases} \max_i \left\{ \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m V(b_i, C_j) \right\}, & \text{якщо } V(b_i, C_j) - \text{прибуток} \\ \min_i \left\{ \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m V(b_i, C_j) \right\}, & \text{якщо } V(b_i, C_j) - \text{витрати} \end{cases} \quad (1),$$

де  $\frac{1}{m}$  - ймовірність реалізації стану  $C_j$  ( $j = \overline{1, m}$ ).

Критерій Лапласа використовується у ситуаціях, при яких різниця між окремими станами системи велика, тобто наявне значне розсіювання значень, спричинене великою дисперсією.

Наведемо на основі критерію Лапласа приклад розрахунку деякого виду продукції для декількох потенційних споживачів (ймовірнісних).

Перед економістами підприємства стоїть завдання: визначити рівень виробництва певного виду продукції, який задовольнить потреби споживачів протягом певного періоду часу. Конкретна кількість споживачів невідома, однак можна сподіватися, що вона може бути однією з

$$M(b_1) = \frac{\sum_{i=1}^6 C_{ji} p_i}{6} = \frac{\frac{1}{6} \cdot 250 + \frac{1}{6} \cdot 220 + \frac{1}{6} \cdot 150 + \dots}{6}$$

множини із шести значень: 15, 23, 29, 31, 37, 43. Для кожного з цих можливих значень існує найкращий рівень пропозиції чи найкраща альтернатива (з погляду можливих затрат). Відхилення від цих рівнів приводить до додаткових витрат або через перевищення пропозиції над попитом, або через неповне задоволення попиту. Розмір втрат, які визначаються грошовим еквівалентом гривні, наводиться у допоміжній таблиці 1.

Використовуючи критерій Лапласа, визначаємо оптимальну альтернативу.

Принцип Лапласа припускає, що настання подій  $C_1, C_2, C_3, C_4, C_5, C_6$  відбувається з рівними ймовірностями, значення яких становить  $p(C = C_j) = \frac{1}{6}, j = \overline{1, 6}$ . Математичне сподівання витрат за альтернативи  $b_1$  обраховується наступним чином:

$$0 + \frac{1}{6} \cdot 160 + \frac{1}{6} \cdot 290 + \frac{1}{6} \cdot 220 = 35.8$$

Аналогічно математичні сподівання наступних альтернатив становлять:

$$M(b_2) = 30.8; \quad M(b_3) = 53.6; \quad M(b_4) = 43.9; \quad M(b_5) = 58.3; \quad M(b_6) = 58.9$$

Тоді

Таблиця 1. Розмір витрат або через перевищення пропозиції над попитом, або через неповне задоволення попиту

Альтернатива	Споживачі						$\sum_{j=1}^m V(b_i, C_j)$	$\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m V(b_i, C_j)$	$\min_i$
	$C_1$	$C_2$	$C_3$	$C_4$	$C_5$	$C_6$			
$b_1$	250	220	150	160	290	220	215,0	35,8	$R_1=30,8$
$b_2$	300	150	260	120	100	180	185,0	30,8	
$b_3$	200	190	450	240	500	350	321,7	53,6	
$b_4$	240	250	400	140	160	390	263,3	43,9	
$b_5$	350	500	300	220	310	420	350,0	58,3	
$b_6$	400	430	330	300	390	270	353,3	58,9	

Отже, за проведеними розрахунками за критерієм Лапласа, найкращою альтернативою буде альтернатива  $b_2$ , оскільки рівень втрат за неї є мінімальним. Тобто, витрати становитимуть 30, 8 грошових одиниць.

Узагальнюючи вищевикладене, можна констатувати, що застосування математичних методів та моделей дає можливість підприємствам знаходити ефективні рішення в умовах невизначеної ситуації. В аспекті цього людський фактор, а саме споживач, виступає свого роду стимулом для підприємства працювати ритмічно, швидко та ефективно. Тому виробничим підприємствам у практичній діяльності необхідно застосовувати такі методи для розрахунку ефективної та безперебійної діяльності підприємства.

### **Список літератури**

1. *Модели и методы теории логистики [Текст] / Под ред. В. С. Лукинскогo. – СПб. : Питер, 2003. – 176 с.*
2. *Окландер, М. А. Логістична система підприємства [Текст] : монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропрінт, 2004. – 312 с.*
3. *Пасічник, В. Г. Планування діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 256 с.*
4. *Свінцицька, О. М. Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / О. М. Свінцицька. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 232 с.*
5. *Смолін, І. В. Система стратегічного планування розвитку підприємства [Текст] : Автореферат ... док. екон. наук. / Смолін І. В. – Київ, 2005. – 19 с.*
6. *Таньков, К. М. Виробнича логістика [Текст] : навчальний посібник / К. М. Таньков, О. М. Тридід, Т. О. Колодизєва. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 352 с.*
7. *Уотерс, Д. Логістика: Управление целью поставок [Текст] : учебник для студ. экон. спец. Вузов / Дональд Уотерс – М. : ЮНИТИ - ДАНА, 2003. – 503 с.*

### **РЕЗЮМЕ**

**Карп Ирина**  
**Применение математических моделей в планировании деятельности предприятий в условиях риска и неопределенности**

В статье рассмотрена суть критерия Лапласа в аспекте определения человеческого фактора как основной категории эффективной деятельности предприятия. Приведен математический пример расчета вероятного количества потребителей продукции промышленного предприятия.

### **RESUME**

**Karp Iryna**  
**Application of mathematical models in planning of activity of enterprises in the conditions of risk and indefinite situation**

In the article essence of criterion of Laplace is considered in the aspect of determination of human factor as a basic category of effective activity of enterprise. The mathematical example of calculation of credible amount of users of products of industrial enterprise is resulted.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ДИСКРЕТНИЙ АНАЛІЗ ФОРМ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЄЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗНИЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

*Еволюція концептуальних розробок в сфері теорії трансакційних витрат дала важливий поштовх до проведення значної кількості емпіричних досліджень для визначення оптимальної моделі ведення бізнесу в умовах невизначеності та високої специфічності активів. Особливої важливості цей аспект набуває в умовах розвитку компанії закордоном. Дана стаття пропонує дослідження моделей аналізу можливих форм організації зовнішньоекономічної діяльності на базі теорії трансакційних витрат.*

**Ключові слова:** трансакційні витрати, зовнішні ринки, дискретний аналіз.

Трансакційні витрати є стримуючим фактором економічного зростання, призводячи до прогресивного збільшення витрат організації та ведення бізнесу та навіть до повного блокування економічних зв'язків.

Рівень трансакційних витрат компанії в першу чергу впливає на її конкурентоздатність. У випадку здійснення зовнішньоекономічної діяльності постає декілька принципових важелів впливу: правила та законодавство країни походження та реципієнта товарів послуг чи капіталів, а також доцільність тактико-стратегічних рішень економічних агентів на зовнішньому ринку. Здатність фірми передбачати всі можливі аспекти ек-анте та ек-пост та матимуть вирішальне значення на рівень трансакційних витрат в процесі ведення підприємницької діяльності закордоном.

В академічному сенсі трансакційні витрати є витратами експлуатації економічної системи. Активне впровадження теорії трансакційних витрат у практичну економічну діяльність почалося з її світового визнання у другій половині ХХ століття після серії публікацій її засновників – Лауреатів Нобелівської Премії з економіки Рональда Коуза (1991) та Олівера Вільямсона (2009). Сьогодні теорія трансакційних витрат продовжує бути одним із перших та найбільш впливових наукових напрямків, що вивчає корпоративні структури та інституційне середовище, що відповідає за економічний розвиток.

Найбільш вагомий вклад у теорію трансакційних витрат на рівні підприємства зробив відомий економіст Олівер Вільямсон. Присвятивши своє життя теоретичному дослідженню трансакційних витрат, він зумів розробити нормативний підхід, що дає змогу економічним агентам обирати відповідну форму управління для здійснення трансакції з найменшими витратами. Трансакції, тобто трансферт прав власності чи користування благами між економічними агентами (К. Менар), можуть здійснюватися за допомогою таких форм управління (інститутів) як ринок (цінова система), гібридні форми (контракти) чи фірма (внутрішньо-фірмове здійснення трансакції). Інтегрувавши в свою концепцію підходи Норта, Коуза та Акерлофа, О. Вільямсон пропонує єдину концепцію оцінки та порівняння форм управління, що дає можливість обрання найбільш оптимальної форми з огляду на рівень трансакційних витрат.

Через декілька років після публікації статей

О. Вільямсона його концепція викликала великий інтерес серед представників міжнародних консалтингових компаній. Так два партнери австралійського офісу McKinsey Дж. Стакі та Д. Вайт (1993) використали підхід вченого як інструмент, що дозволяє оцінити доцільність процесу вертикальної інтеграції компанії. Провідний французький фахівець у галузі стратегічного менеджменту, директор консалтингової компанії Betents Consultants – Мішель Гертман (2000) взяв за основу підхід О. Вільямсона і створив власну концепцію, спрямовану на зниження трансакційних витрат у міжнародному бізнесі.

Застосування обох методів швидко стало невід'ємною частиною та важливим інструментом прийняття рішень щодо форм організації трансакцій у міжнародному масштабі. Зокрема дискретний метод обрання альтернативних форм управління М. Гертмана дозволив компаніям уникати критичних збитків як на стадії початкового розвитку при виході на зовнішні ринки, так і в процесі активної підприємницької фази.

Незважаючи на анонсованість зазначених концепцій, на сьогоднішній день досить обмежена корпоративна аудиторія має відповідний доступ до цієї інформації як в західних країнах, так і в Україні.

У той же час в умовах суттєвого браку інвестицій, потреби в трансферті технологій з закордону та гострої необхідності активізації діяльності на зовнішніх ринках, українським компаніям бракує методологічної бази для прийняття стратегічних рішень у процесі зовнішньоекономічної діяльності та діяльності пов'язаної з залученням ПІІ.

Сприйняття концепції аналізу альтернативних форм присутності на зовнішніх ринках на базі метода Вільямсона-Гертмана дозволяє уникнути помилок, які потенційно несуть загрозу надмірних трансакційних витрат, компаніям, що планують експортувати свою продукцію за кордон чи зацікавлених у партнерських взаєминах з іноземними інвесторами.

Модель М. Гертмана дає ширше розуміння західної філософії щодо важелів, на яких базується прийняття рішення з обрання моделі виходу на зовнішній ринок з метою збуту чи інвестування.

Модель дискретного аналізу альтернативних форм управління М. Гертмана подано у вигляді таблиці, згідно з якою керівникам компаній пропонується оцінити ситуацію та запобігти прийняттю необґрунтованих рішень на етапі ex-ante.



Таблиця 1. Вибір форми управління для організації трансакцій закордоном в ситуації високої специфічності активів, високого ступеня невизначеності та підвищеної частотності трансакцій

Атрибути \ Форми управління	Філіал 100% (1)	Спільне підприємство (2)	Ліцензія на виробництво (3)	Експортний Контракт (4)
<b>Поведінкові</b>				
Обмежена раціональність	4	3	2	1
Опортунізм	2	3	4	1
<b>Атрибути трансакції</b>				
Специфічність Активів	1	2	3	4
Внутрішня невизначеність	2	3	4	1
Частотність	1	2	3	4
<b>Інструменти менеджменту</b>				
Мотивація	1	2	4	3
Бюрократична структура	3	4	2	1

Хоча кількісного підрахунку трансакційних витрат згідно з моделлю не передбачено, в таблиці подано змінні показники трансакційних витрат (1 – 4), залежно від атрибутів трансакцій та форм управління.

Атрибути трансакцій в якості детермінантів трансакційних витрат, є вкрай важливими показниками для обрання форми управління нею. Зокрема О. Вільямсон розрізняє три основних атрибута – специфічність активів, невизначеність та частотність (до речі, концепція специфічності активів дала поштовх для великої кількості емпіричних досліджень, серед яких чільне місце займають праці Клайна та Шелянські (1995), Мастена (1996) та інших), серед яких він виділяє специфічність активів та/чи невизначеність як найважливіші атрибути, що дозволяють зробити вибір з найнижчими трансакційними витратами.

Зауважимо, що в цьому разі під специфічністю активів О. Вільямсон розуміє неможливість повторного використання активів без надвисоких трансакційних витрат.

У свою чергу атрибут невизначеності відповідатиме за комерційну, технологічну та інституційну невизначеність на зовнішньому ринку, а також згідно з концепцією О. Вільямсона та М. Гертмана, цей атрибут містить й невизначеність у сфері конкуренції. Паралельно для оцінки ризиків, пов'язаних з поведінковим фактором потенційних сторін трансакції, надається можливість аналізу таких атрибутів як опортунізм та обмежена раціональність, тобто обмеженість доступу однієї зі сторін до важливої інформації для здійснення трансакції. Для організації трансакцій у лоні самої компанії О. Вільямсон та М. Гертман пропонують аналіз інструментів менеджменту, які визначають рівень трансакційних витрат, пов'язаний з поведінням керівництва закордонної структури із зовнішніми контрагентами.

Якщо ж у своїй концепції О. Вільямсон пропонує три загальні форми управління трансакцією ринок-фірма-контракт, М. Гертман пропонує більш глибокий аналіз таких гібридних форм як ліцензія на виробництво, спільне підприємство, а також експортний контракт як ринкову форму організації. Порівнюючи усі ці структури з філіалом зі 100% інвестиціями материнської компанії М. Гертману вдалося створити просту і дієву модель визначення найбільш ефективної форми управління з точки зору трансакційних витрат при організації зовнішньоекономічної діяльності, яка отримала назву дискретного аналізу альтернативних форм управління при виході на зовнішні ринки.

Для підтвердження своєї концепції М. Гертман використовує дискретний аналіз на практиці, демонструючи декілька яскравих прикладів його

застосування в умовах виходу компаній на зовнішні ринки. На відміну від Р. Коуза, який окреслив стратегічні рішення менеджменту, які базувалися на аналізі атрибуту специфічності активів та прагнень Дженерал Моторз інтегрувати до своєї корпоративної структури, М. Гертман пропонує інтегральний підхід, згідно з яким аналізуються усі запропоновані О. Вільямсоном атрибути, він порівнює та доповнює ресурсний підхід при обранні форми присутності на зовнішніх ринках з підходом за трансакційними витратами.

У якості прикладу аналізується ситуація яка склалася з компанією Danone – сучасним лідером з виробництва йогуртів та іншої молочної продукції на початку її міжнародної діяльності.

У 70 роки ХХ століття Danone вже займала лідерські позиції на своєму національному ринку і тільки розпочинала свою експансію за кордон. Усі виробничі потужності та логістична інфраструктура компанії, яка включала в себе мережу холодильних складів та автопарк рефрижераторів, що розвозили продукцію по супермаркетах, були розташовані у Франції.

Стратегічною метою компанії був вихід на ринок сусідньої Великобританії, де компанія прагнула відразу завоювати до 8% ринку йогуртів з фруктовим начинкою – продукту, який мав потужний потенціал до зростання та вищу додану вартість. Задля здійснення цієї стратегії, рада директорів обрала модель заснування дочірньої компанії у Великобританії, щоб створити власну виробничу та логістично-збутову мережу у цій країні.

Одночасно з Danone на Британській ринок вийшла швейцарська компанія «Nestle» з власною моделлю стратегічного розвитку.

Через декілька років після старту, компанія Danone зазнала невдачі у своїй діяльності в цій країні, опинившись в зоні надвисоких трансакційних витрат, при цьому ситуація з «Nestle» була протилежна. Danone вдалося повернутися на цей ринок вже в середині 90х років, в той час як її конкурент безперервно продовжує свою діяльність у Великобританії до сьогодні.

У своїй роботі М. Гертман ілюструє чинники, які призвели до втрати британського ринку однією компанією та причини, які в той же час дозволили її конкуренту успішно зайняти цю нішу.

Для досконалого аналізу ситуації, згідно з концепцією, автором пропонується окремо проаналізувати можливі структури управління для так званих маркетингових активів – тобто логістично-збутової мережі, та виробничих активів задля пошуку моделі найнижчих трансакційних витрат.

Необхідність в обранні структури управління трансакціями постає після розроблення маркетингового плану зі збуту продукції на зовнішньому ринку, керівники

компаній постають перед альтернативою у вигляді утворення дочірньої компанії за кордоном або таких структур, як спільне підприємство, імпортно-експортні контракти, підрядний контракт, ліцензія на виробництво продукції чи франшиза на товарну марку. Тобто в основі такого вибору лежить трикутник Коуза ринок-контракт-фірма, який зосереджує в своїх межах усі економічні трансакції, розділяючи фірми на ті, що здійснюють їх власними силами, інтегруючи нові активи у своїй ієрархічній структурі, та такі, що купляють потрібні блага у ринковому середовищі або шукають партнера, виступаючи в своїх діях спільно через контрактні відносини.

У 70ті роки ХХ століття компанії в основному віддавали перевагу повному та самостійному забезпеченню власних потреб, у рамках закордонної ієрархічної структури, що відповідає моделі закордонної компанії зі 100% інвестиціями з боку материнської компанії. Дві інші структури управління – ринок і контракт не розглядалися (хоча вони безумовно могли б знизити трансакційні витрати пов'язані з невизначеністю у сфері конкуренції).

Підписання контракту із закордонним партнером щодо збуту продукції, при наявності у цього партнера вільних ресурсів у власній мережі заморожених чи охолоджених продуктів харчування, призвело б до зниження ризиків, пов'язаних з інвестуванням у активи, що не зможуть бути репрофільовані в разі невдалої комерційної політики фірми. Безумовно у випадку з компанією Danone, у ті часи відшукати закордонного партнера, який би відповідав заданим критеріям не було можливим. Відсутність відповідних економічних агентів

на той час унеможливила також вибір форм спільного підприємства з капіталом двох чи більшої кількості партнерів, що не залишало компанії вибору.

Тому в якості демонстрації практичної дії дискретного аналізу в рамках теорії трансакційних витрат М. Гертман пропонує порівняти дві моделі організаційних структур управління трансакцією – у формі закордонної компанії зі 100% материнським капіталом, та контракту з закордонним імпортером, який візьме на себе функцію дистриб'ютора продукції компанії.

Проблема, яка постає з першого моменту – це відповідь на питання, хто візьме на себе фінансування, та проінвестує створення логістичної мережі холодильників? Активи мережі в цьому випадку мають надвисокий ступінь специфічності; у разі закриття філії з будь-яких причин спеціальні холодильні склади та рефрижераторний правосторонній транспорт для молочної продукції Danone не зможе бути повторно використаний та репрофільований для іншої діяльності без несення неймовірних трансакційних витрат. У випадку, якщо локальний імпортер погодиться фінансувати проект, він особисто візьме на себе всі ризики, пов'язані зі збитками від невдалої маркетингової політики Danone, чи від раптового рішення компанії згорнути діяльність на території Великобританії. Таким чином знайти імпортера, який б взяв на себе інвестування проекту, не буде мати практичного втілення. Оптимальною виглядає ситуація, в якій компанія візьме на себе інвестування проекту та передасть права управління матеріальними активами локальному партнерові, займається управлінням збутом – саме цей варіант М. Гертман порівнює зі створенням 100%.

Таблиця 2. Вибір форми управління для активів зі збуту за кордоном

Атрибути	Філіал зі збуту зі 100% капіталом материнської компанії	Контракт з британським дистриб'ютором
Опортунізм	1	2
Обмежена раціональність	2	1
Специфічність активів	1	2
Невизначеність	1	2
Частота здійснення	1	2
Бюрократичні важелі	2	1
Мотивації	1	2

Таблиця 2 дозволяє зробити вибір ex-ante для закордонної компанії зі 100% материнським капіталом, використовуючи цю методику.

Приблизно, як і в попередній таблиці рівень трансакційних витрат для кожного показника варіюється від 1 (найнижчий) до 2 (найвищий). Таблиця дозволяє аналізувати атрибут за атрибутом для кожної форми управління, наприклад, у випадку оцінки рівня опортунізму, коли постає питання, поведінка якої зі сторін спровокує більші трансакційні витрати – менеджерів власної філії чи партнера, з яким укладено контракт з імпорту продукції? Найбільш вірогідним є припущення, що рівень опортунізму працівників філіалу буде нижчим, ніж у випадку з імпортером, відповідно й рівень трансакційних витрат, пов'язаних з опортуністичною поведінкою буде нижчим в разі обрання філіалу замість контракту.

Інша ситуація складається у випадку аналізу фактору обмеженої раціональності. Імпортер продукції як основний дистриб'ютор продукції та менеджер технічних та людських активів компанії інвестора є локальним гравцем – резидентом Великобританії та відповідно володіє специфікою місцевого збуту продукції, що дає йому переваги в часі та дозволяє уникнути додаткового ризику в процесі розвитку програми збуту. Крім того, він

більш точно зможе прогнозувати реакцію клієнтів та дії конкурентів.

У цьому випадку трансакційні витрати пов'язані з фактором обмеженої раціональності (обмеженою здатністю економічних агентів отримувати інформацію, необхідну для досягнення економічних результатів) і будуть нижчими при застосуванні контрактної форми імпорту, аніж у випадку з філіалом.

Профінансувавши проект через новостворений філіал, материнська компанія певним чином ризикує залишитись з великою кількістю активів, що можуть виявитися непотрібними. У разі виникнення потреби згорнути діяльність через кризу у сфері збуту питання специфічності активів актуалізується – активи філіалу у вигляді логістичної інфраструктури можуть бути продані самим філіалом на місці.

Але якщо експортер-постачальник продукції, вклавши кошти в створення збутової мережі, передасть право на її експлуатацію імпортеру, реалізація непотрібних активів супроводжуватиметься ще більш суттєвими трансакційними витратами: зокрема імпортер не докладатиме великих зусиль задля пошуку нового власника активів. У цьому випадку запобіжним засобом може стати внесення відповідної статті до контракту, згідно з якою імпортер компенсував би експортеру

вартість проінвестованих ним активів зі збуту в разі витрати першим зазначеного ринку.

Таким чином, у розрізі специфічності активів можна зробити висновок, що контрактні відносини супроводжуватимуться більшими трансакційними витратами, ніж у разі створення філіалу.

Невизначеність у сфері поведінкових факторів, пов'язана з можливістю раптового розірвання контракту чи поновлення його дії, матиме значно нижче значення у випадку створення філіалу, ніж у разі обрання контрактної форми взаємовідносин з імпортером, так як генеральний директор філіалу підпорядковується безпосередньо головному офісу материнської компанії.

Імпортер матиме більше свободи, яку йому гартуватимуть окремі пункти контракту. Рівень трансакційних витрат для атрибуту невизначеності таким чином буде нижчим у разі обрання організаційної форми у вигляді філіалу.

Що ж стосується частотності здійснення трансакцій, то вона буде дуже низькою для філіалу, оскільки з моменту призначення генерального директора припиняється здійснення трансакцій з боку материнської компанії, що забезпечують організацію діяльності за кордоном, у той час як контрактна форма в звичайних умовах потребує систематичного поновлення дії контракту. Окрім цієї трансакції, регулярно виникатимуть різноманітні банківські трансакції, пов'язані з виконанням вказаного контракту. Таким чином трансакційні витрати в аспекті частотності будуть вищими у разі здійснення комерційної експансії за допомогою дистриб'ютора.

Якщо ж розглядати трансакційні витрати крізь призму утримання бюрократичного апарату, вони будуть вищими у філії, аніж в імпортера, через необхідність створення в першого системи внутрішнього управління ідентичної до тієї, що має материнська компанія, а також через постійну потребу у моніторингу та контролі за діяльністю філіалу з боку штаб-квартири компанії. Схожі витрати можуть з'являтися і в імпортера, однак вони будуть значно нижчими. Проаналізувавши частину атрибутів трансакцій, необхідно також звернути увагу на мотиваційний фактор: у випадку з філією генеральний директор матиме дуже високу мотивацію до виконання своїх обов'язків, оскільки від цього залежатиме його подальший кар'єрний зріст у межах компанії, тоді як директор компанії імпортера в першу чергу віддаватиме пріоритет власним справам за рахунок нагальних питань компанії постачальника продукції.

Згідно з даними проведеного аналізу, опортунізм та мотиваційні фактори матимуть нижчі трансакційні витрати для філіалу, у той же час обмежена раціональність та бюрократія нестимуть мінімальні трансакційні витрати для контракту з дистриб'ютором-імпортером.

На протипагу поведінковим атрибутам та інструментам менеджменту три інших атрибути – специфічність активів, невизначеність та частотність – втіленні у суттєвих матеріальних активах у вигляді холодительно-логістичної мережі, транспорту та персоналу.

З огляду на вищезгадані фактори можна зробити висновок, що оптимальною формою управління для активів збуту, які матимуть найнижчі трансакційні витрати є створення філіалу.

Але необхідно зауважити, що якби в той час існував партнер з власною логістичною мережею зі збуту йогуртів з вільними потужностями для складування, результати даного порівняльного аналізу виглядали б інакше.

З проведеного вище аналізу можна побачити, що метод дискретного аналізу залежить від особливостей конкретної ситуації.

Як ми зазначали раніше, в структурі аналізу можливих форм функціонування фірми закордоном М. Гертман розрізняє два напрямки, зокрема вищеописаний аналіз активів зі збуту та аналіз, пов'язаний з виробництвом самого продукту, в основі якого лежать змінні, які складають собівартість продукції та трансакційні витрати.

У контексті аналізу ситуації, основою для розрахунку собівартості продукції Danone є ціна на молоко, і в даному разі цей фактор додає на користь контрактних відносин з місцевими постачальниками. Митні ставки та вартість транспорту також схиляють до обрання цієї форми організації бізнесу. В разі, якщо схилитись до філії в якості операційної структури за кордоном, суттєвим недоліком постане необхідність великих обсягів прямих іноземних інвестицій у створення виробничих потужностей. Таким чином, згідно з аналізом на базі виробничих витрат, оптимальною формою управління буде контракт із постачання з локальним виробником.

Дискретний аналіз за виробничою складовою, в основі якого покладені не виробничі, а трансакційні витрати, пропонує той же самий вибір форм управління, що й в попередніх ситуаціях: філія зі 100% капіталом материнської компанії, спільне підприємство та контракт з місцевим партнером чи контракт на імпорт йогуртів з

Таблиця 3. Вибір форми управління для виробничих активів закордоном

Форми управління / Атрибути	Філія зі збуту з 100% капіталом материнської компанії	Спільне підприємство	Контракт з британським постачальником	Імпорт продукції з країни походження
Поведінкові атрибути	1	2	3	1
Специфічність активів	2	3	4	1
Внутрішня невизначеність	2	3	4	1
Інструменти управління	1	4	3	2

материнської компанії чи дочірньої компанії, наприклад із Бельгії.

У нашому випадку рівень трансакційних витрат вимірюється по 4 бальній шкалі – від 1 (мінімум) до 4 (максимум). Особливістю цієї таблиці є те, що для спрощення аналізу М. Гертман об'єднав усі 4 поведінкові атрибути в одну групу, які мають найнижчий показник для філії та для варіанту імпорту із закордонних складів материнської компанії. Це є досить логічним, оскільки обидві форми втілюються в рамках однієї материнської структури. Форма управління у вигляді спільного

підприємства має потенційно вищий рівень трансакційних витрат, аніж філія через можливість протиріч серед партнерів, але нижчий за контракт з постачання з локальним виробником. Специфічність активів матиме найнижчий показник для форми присутності через постачання товарів із заводів материнської компанії, оскільки для виробництва товару використовуватиметься наявне устаткування, та в разі маркетингової невдачі на британському ринку, частина вивільнених ресурсів може бути використана для задоволення потреб споживачів інших ринків. У випадку

обрання структури спільного підприємства, якщо діяльність компанії обернеться комерційною невдачею, усі партнери мають продати свої частки чи ліквідувати компанію та продати відповідні активи. Рівень трансакційних витрат у цьому випадку буде завжди вищим, оскільки доведеться зіштовхнутися з можливим конфліктом інтересів серед партнерів.

Контракт з постачання продукції з локальним партнером може спровокувати, на думку М. Гертмана, найвищі трансакційні ризики. Думка, що контракт чи ліцензія на виробництво з локальним партнером є найбільш безпечним з огляду на трансакційні витрати шляхом організації бізнесу, є тільки частково слушною, і може бути реалізована в випадку, коли йдеться про компанію, які володіють технологією та передають ліцензію з виробництва іноземному партнеру, вже маючи успішний попередній досвід транскордонного трансферу технології.

У справі компанії Danone йшлося про першу спробу передачі технології і цей факт суттєво змінює ситуацію. При виникненні складнощів партнер зможе швидко перейти до іншого клієнта, якому знадобиться його послуги. Особливо до таких клієнтів, що мають великий потенціал до зростання. Крім того, компанії, що планує здійснити трансферт технології, необхідно самостійно визначити, чи відповідає локальний партнер технологічним вимогам та, що особливо важливо, вимогам за критерієм людських ресурсів та врешті визначити чи здатний партнер забезпечити відповідну якість та витримку стандартів продукції в умовах іноземного ринку. Вартість перших помилок може бути надвисокою, що дає підстави оцінювати відносну інтенсивність трансакційних витрат у разі контракту з локальним виробником як дуже високу. Тому М. Гертман пропонує в такій ситуації відразу відхилити цю форму, яка не проходить за показником невизначеності. Виняток у цьому разі може бути контракт з підрядником, який сам шукає трансферт технології та згодний нести свою частку затрат.

У наведеному прикладі з компанією Danone, імпорт закордонної продукції мав би найнижчі трансакційні витрати. Але для компанії, яка має великий досвід у транскордонному трансферті технології, контрактна форма була найбільш оптимальним рішенням. Таким чином ми бачимо, що в рамках однієї і тієї ж проблеми, вибір найбільш ефективного форми управління залежить від наявного досвіду компанії, і це також суттєво впливає на рівень трансакційних витрат та на вибір відповідної форми присутності за кордоном.

Таким чином, у межах дискретного аналізу форми управління трансакцією по організації виробництва за кордоном М. Гертман порівнює аналіз за собівартістю продукції та за трансакційними витратами. Він відповідає на запитання, чому аналіз за собівартістю вказує на контракт з локальним виробником, а за трансакційними витратами – на імпорт з материнської структури. Відповідь полягає в тому, що перший підхід базується на розрахунках собівартості, а другий на можливих трансакційних витратах, спровокованих специфікою взаємовідносин партнерів. Невизначеність у стосунках між партнерами є базою прийняття рішення за трансакційним підходом. Відмова від форми партнерства через контракт з локальним виробником чи спільного підприємства пов'язана з відсутністю необхідного попереднього досвіду. Розрахунки ж, згідно з підходом за собівартістю, базуються на вартості сировини (молока) та вартістю інвестицій. Однак у довгостроковій перспективі найважливішими є відносини з партнером, так як вони впливають на вартість виробництва. Наприклад у

Великобританії ціни на молоко контролюються спеціальною комісією з маркетингу молочних продуктів (Milk Marketing Board) і локальний партнер зможе скористатися своєю перевагою у контролі над зонами невизначеності, яких не має іноземний партнер, у результаті чого останній може отримати сировину чи кінцевий продукт за завищеною ціною. Таким чином аналіз за собівартістю є більш статичним інструментом, який дозволяє прогнозувати рівень собівартості на майбутні періоди у тому числі розподілення ренти між партнерами, у той час, як аналіз за трансакційними витратами містить ряд динамічних елементів, які враховують невизначеність, у якій можуть опинитися контрагенти.

Таким чином останній метод є більш інструменталізованим. Результати аналізу за цими двома методами відрізняються один від одного, таким чином у довгостроковій перспективі, на думку М. Гертмана, в рамках стратегічного аналізу форм присутності на зовнішніх ринках, метод за трансакційними витратами має бути пріоритетним.

Компанія Danone не врахувала зазначені фактори при реалізації своїх проектів на зовнішньому ринку. У той час вона обрала форму присутності у Великобританії у вигляді контракту на виробництво з локальним партнером та зазнала невдачі через те, що рівень якості продукції не відповідав вимогам ринку.

Зазнавши неприпустимих збитків через декілька років, Danone залишила цей ринок. На противагу Danone, швейцарська компанія Nestle обрала іншу стратегію, яка передбачала імпорт готової продукції зі свого бельгійського підрозділу, що їй дало змогу залишити за собою провідні позиції на ринку до сьогоднішнього дня. Danone повернулася на британський ринок через двадцять років шляхом імпорту продукції з материнського філіалу.

Вищенаведена ситуація яскраво демонструє результат вибору форм управління трансакцією двох конкурентів і є підтвердженням великої необхідності адаптації моделі дискретного аналізу українськими компаніями при прийнятті стратегічних рішень щодо аспектів їх зовнішньоекономічної діяльності.

Для проведення такого аналізу, для кожного окремого випадку необхідно врахувати усі особливості стану компанії, не допускаючи узагальнень, оскільки для теорії трансакційних витрат вирішення кожної ситуації є індивідуальною справою. Дискретний аналіз дає можливість вирішення конкретних проблем, а не теоретичних ймовірностей.

Досить часто менеджмент українських компаній витрачає велику кількість ресурсу на численні зустрічі з потенційними партнерами, які через певний час відмовляються співпрацювати, залишаючи українську сторону без відповіді на запитання щодо мотивації своїх рішень. Компаніям, що намагаються знайти іноземного партнера для створення спільного підприємства чи отримання від нього франшизи у країні свого базування, ця стаття дасть змогу економії трансакційних витрат у частині часу та коштів на пошук та ведення переговорів.

Таким чином ми рекомендуємо використання дискретного аналізу Вільямсона-Гертмана керівництву українських компаній, зацікавлених у займанні ніш на зовнішніх ринках та компаній, що ведуть пошук інвесторів на території України.

### **Список літератури**

1. Akerlof G., 1970, « The market for lemons : qualitative uncertainty and the market mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, (84),

---

August 1970.

2. Andreff W., 2003, « *La mutation des economies postsocialistes. Une analyse economique alternative* », Paris : l'Hartmann.
3. Arregle J.L., 2000, *Les nouvelles approches de la gestion des organisations*, Economica, 2000.
4. Coase R.H., (1937). "The nature of the firm"// *Economica* 4 (November) p.386-405.
5. Gautier C., 2004 « *Les geants de l'automobile parient sur l'Europe centrale* »// *Figaro Economie*, 29 Avril 2004.
6. Joffre P., 2001, « *La théorie des coûts de transaction : regard et analyse du management stratégique.* » // Vuibert : Institut Vital Roux, Paris.
7. Williamson O.E, Scott E. Masten, 1999, "The economics of transaction costs"// *Cheltenham XXII-536 p. ; 25 cm, p. 69-81.*
8. Калягин Г.В., 2004, *Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход.* – М. : С. 54
9. Норт Д., 1997 *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.* М.: Фонд Экономической Книги «Начала».
10. Полтерович В. *Институциональные ловушки и экономические реформы*//*Экономика и институциональные методы.* 1999. т. 35 №2. с 3-40.

## РЕЗЮМЕ

*Ковалев Дмитрий*

**Дискретный анализ форм управления транзакцией как инструмент снижения транзакционных расходов компании в условиях выхода на внешние рынки**

Эволюция концептуальных разработок в сфере теории транзакционных издержек дала важнейший импульс для реализации большого количества эмпирических исследований с целью поиска оптимальных моделей для бизнеса в условиях неопределенности и высокой специфичности активов. Настоящая статья предлагает исследование моделей анализа возможных форм организации внешнеэкономической деятельности на базе теории транзакционных издержек.

## RESUME

*Kovalev Dmytro*

**A discrete analysis of forms of management a transaction as instrument of cutting of transaction costs of company is in the conditions of going into oversea markets**

Evolution of conceptual research in the sphere of Transaction Costs Theory gave input to a large number of empirical studies aiming to find an optimum business model under high uncertainty and asset specificity conditions. This issue gains special importance for companies willing to develop their business on foreign markets. Based on Transaction costs Theory, present study provides models for analyzing possible corporate governance forms for companies willing to establish their activity abroad.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Проведено оцінку рівня захисту інтелектуального капіталу машинобудівельних підприємств Харківської області за допомогою метода таксономії.*

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, захист інтелектуального капіталу, оцінка, таксономічний показник.

В сучасних умовах господарювання все більшого значення набуває інтелектуальний капітал (ІК), який в значній частині визначає якість виробленої продукції та ефективність функціонування підприємства на всіх його рівнях. Необхідно зауважити, що на дослідження теоретичних та методологічних засад інтелектуального капіталу звертається значна увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Так, у своїх роботах К. Свейбі [4] проводив моніторинг ІК, Л. Едвісон [10] проводив оцінку вартості ІК, Л. Прусак [4] вивчав його структуру, Е. Брукінг [1] та П. Страсман [2] поряд з теоретичними основами досліджували методологію управління ІК. Вітчизняні вчені такі як Н. Гавкалова [2], І. Журавльова [3] та інші розглядали теорію та методологію його формування й використання. Однак у роботах зазначених та інших дослідників питання оцінки рівня захисту ІК носять фрагментарний характер та потребують ґрунтовного вивчення.

Метою статті є вивчення рівня захисту ІК промислового підприємства за допомогою метода таксономії.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- викремлено та розраховано показники для оцінки рівня захисту ІК промислових підприємств за 2005-2009 рр.;
- проведено оцінку рівня захисту ІК промислових підприємств за 2005-2009 рр. за допомогою побудови таксономічного показника.

У результаті проведеного автором дослідження було виявлено, що оцінка захисту ІК передбачає розрахунок комплексу показників. Це пов'язано з тим, що процес захисту припускає реалізацію величезної кількості функцій, якість виконання яких досить складно оцінити.

Автором пропонуються такі напрямки оцінки захисту ІК:

1) загальна оцінка рівня захисту ІК промислового підприємства, що використовується при порівнянні останніх у межах однієї галузі, при операціях купівлі-продажу бізнесу, а також при оцінюванні бізнесу інвесторами. Така оцінка переважно містить дані фінансового стану підприємства, оцінки його ділової активності, рентабельності, тощо;

2) оцінка рівня захисту складових ІК промислового підприємства, що належить до методів внутрішньої діагностики та відображає ситуативний аналіз безпеки елементів інтелектуального капіталу на різних рівнях управління, а також напрямки його використання чи змін у май-бутньому.

Необхідно зауважити, що для даного дослідження

інтерес викликає саме загальна оцінка рівня захисту ІК, яка проводилася на наступних машинобудівельних підприємствах Харківської області: ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря», ВАТ «Електромашина», ВАТ «Харківський верстатобудівний завод», ВАТ «Харківський завод штамів та пресформ», ВАТ «Завод ім. Фрунзе», ВАТ «РОСС», ВАТ «Автрамат», ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», ВАТ завод «Потенціал», ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Харківський підшипниковий завод», ВАТ «Вовчанський агрегатний завод», ВАТ «Коннектор», ЗАТ «Інтеркондиціонер», ВАТ «Дослідний електромонтажний завод», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ВАТ «Науково-дослідний і проектно-конструкторський інститут засобів технологічного устаткування «ВЕЛТ», ВАТ «Харківський завод Гідропривід», ВАНВТ «Теплоавтомат», ВАТ «Зміївський експериментально-механічний завод «Зміївметалосервіс», ВАТ «Точприлад», ВАТ «Хартрон».

При цьому для розрахунку такої оцінки автором на основі метода парних порівнянь були обрані 10 показників, які, на думку експертів, характеризують рівень захисту ІК. До цих показників належать:

- коефіцієнт фінансової автономії. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим вище рівень захисту ІК. Це пояснюється тим, що разом з коефіцієнтом автономії підвищуються фінансова стійкість, стабільність та незалежність підприємства, що, у свою чергу, покращує його імідж на регіональному й міжнародному ринку та підвищує довіру як його співробітників, так і контрагентів;
- коефіцієнт покриття довгострокових вкладень. Збільшення коефіцієнта в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів, а отже й про зменшення рівня захисту ІК в частині його структурної складової;
- рентабельність сукупного капіталу, що характеризує операційну ефективність підприємства, визначає продуктивність усього капіталу, в тому числі і інтелектуального, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження;
- коефіцієнт трансформації (коефіцієнт оборотності активів). Збільшення цього показника говорить про підвищення рівня захисту ІК за рахунок можливості більшого фінансування інноваційних розробок та продуктів, які будуть приносити підприємству додатковий прибуток та укріплювати його позиції на галузевому ринку;

- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Збільшення значення цього показника призведе до зростання рівня захисту ІК за рахунок клієнтської частини структурного капіталу;
- рентабельність основного капіталу, що висвітлює ефективне використання власного капіталу, можливість його примноження. Зростання цього показника свідчить про збільшення рівня захисту ІК за рахунок отримання більшого чистого прибутку в результаті господарської діяльності;
- показник фінансового левериджу (важелю), що характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Чим більше частка довгострокової заборгованості, тим сильніше фінансовий важіль. Збільшення цього показника свідчить про зростання фінансового ризику (ризик поперше неотримання чистого прибутку, а по-друге - банкрутства підприємства) та зменшення рівня захисту ІК підприємства;
- продуктивність праці. Зростання даного показника забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тим самим сприяє підвищенню рівня захисту ІК підприємства за рахунок збільшення обсягу вироблених благ без збільшення трудовитрат. Рушійною силою при цьому виступає людський капітал, який завдяки ІК людини та капіталу знань, задіяному на підприємстві, дає можливість вдосконалювати економічну діяльність, постійно знаходити можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.
- коефіцієнт Бівера. Дозволяє провести систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) із метою своєчасного виявлення тенденцій до формування незадовільної структури балансу і вживання випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству. Це, у свою чергу, дозволить своєчасно виявити та зупинити загрози ІК підприємства на всіх рівнях управління. Збільшення цього показника говорить про ріст рівня захисту ІК.
- коефіцієнт стійкості економічного росту показує. Цей коефіцієнт характеризує стабільність одержання прибутку, який залишається на підприємстві для його розвитку та створення резерву та показує, якими в середньому темпами підприємство може розвиватися в подальшому. Збільшення цього показника говорить про ріст рівня захисту ІК за рахунок раціонального функціонування всіх його складових. Доцільно зазначити, що розрахунок вказаних

показників проводився за допомогою Методичних рекомендацій [6]. Однак варто звернути увагу, що у цих Методичних рекомендаціях помилково коефіцієнт Бівера розраховується як відношення різниці між чистим прибутком та нарахованою амортизацією до суми довгострокових й поточних зобов'язань. Однак у чисельнику повинна стояти не різниця, а сума чистого прибутку та нарахованої амортизації [9].

Для оцінки рівня захисту ІК вищезгаданих підприємств машинобудівної галузі за 2005-2009 рр. автором пропонується використовувати метод таксономії [5].

Простежимо порядок розрахунку рівня захисту ІК на прикладі одного із вищезазначених підприємств - ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря». Розрахунки таксономічного показника провадилися в пакеті MS Excel.

Визначення рівня захисту ІК за допомогою метода таксономії проводилося за наступними етапами [7]:

- формувалася система вихідних даних (табл. 1). Для розрахунку показників оцінки рівня захисту ІК використовувалися дані фінансової звітності зазначених промислових підприємств [8];
- формувалася система стандартизованих даних (табл. 2). Для визначення стандартизованих даних були розраховані середні значення, дисперсія й середньоквадратичне відхилення для кожного показника в системі вихідних даних. При цьому стандартизований показник ( $x'_{ij}$ ) розраховувався за формулою (1):

$$x'_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

де  $x_{ij}$  – значення  $j$ -ї ознаки для  $i$ -го об'єкта;

$\bar{x}_j$  – середньоарифметичне значення  $j$ -ї ознаки;

$\sigma_j$  – середньоквадратичне відхилення  $j$ -ї ознаки.

- диференціювалися ознаки матриці на стимулятори й дестимулятори. Основою такого розподілу є характерний вплив кожного з показників на рівень захисту ІК. У даному випадку дестимуляторами є такі показники, як коефіцієнт покриття довгострокових вкладень та фінансовий леверидж. Всі інші показники є стимуляторами.
- провадилася побудова вектора-еталона ( $P_0$ ). Для цього зі значень ознак матриці відбиралися найбільші та найменші значення залежно від того, чи є показник стимулятором, чи дестимулятором відповідно.

Таблиця 1. Система вихідних даних для оцінки рівня захисту ІК ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»

рік	коефіцієнт фінансової автономії	коефіцієнт покриття довгострокових вкладень	рентабельність сукупного капіталу	коефіцієнт трансформції	коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	рентабельність власного капіталу	фінансовий леверидж	продуктивність праці	коефіцієнт Бівера	коефіцієнт стійкості економічного росту
2005	0,9220	0,0056	0,2500	1,0793	10,0686	0,2308	11,8259	84,7889	2,9748	0,2073
2006	0,9365	0,0000	0,1517	0,9286	11,7370	0,1202	14,7563	90,7983	5,0394	0,1134
2007	0,9052	0,0000	0,1496	1,0713	15,5187	0,1121	9,5499	124,1310	2,8593	0,1061
2008	0,8772	0,0000	0,1633	0,9329	14,0763	0,1530	7,1439	128,8670	1,3620	0,1422
2009	0,9309	0,0027	0,1387	0,9242	10,0353	0,1090	13,4646	143,7987	2,0416	0,1033

Таблиця 2. Система стандартизованих даних для оцінки рівня захисту ІК ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»

Рік	Коефіцієнт фінансової автономії	Коефіцієнт покриття довгострокових вкладень	Рентабельність сукупного капіталу	Коефіцієнт трансформації	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Рентабельність власного капіталу	Фінансовий леверидж	Продуктивність праці	Коефіцієнт Бівера	Коефіцієнт стійкості економічного росту
2005	0,3195	1,5801	1,7552	1,1433	-0,9069	1,6808	0,1566	-1,1640	0,0862	1,6730
2006	0,9259	-0,6657	-0,4194	-0,7283	-0,2249	-0,4857	1,1171	-0,9284	1,5765	-0,4846
2007	-0,3831	-0,6657	-0,4659	1,0447	1,3209	-0,6452	-0,5894	0,3785	0,0027	-0,6511
2008	-1,5541	-0,6657	-0,1628	-0,6758	0,7313	0,1560	-1,3780	0,5642	-1,0780	0,1774
2009	0,6917	0,4171	-0,7070	-0,7838	-0,9205	-0,7059	0,6937	1,1496	-0,5874	-0,7147

Елементи цього вектора мають координати  $X_{0i}$  та формуються із значень показників за формулою (2):

$$P_0 = (x_{01}, x_{02}, x_{03}, \dots, x_{0m}), \quad (2)$$

де  $x_{0j} = \max x'_{ij}$ , якщо  $j \in I$ ;  $x_{0j} = \min x'_{ij}$ , якщо  $j \notin I$

Таким чином для підприємства ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» вектор-еталон має вигляд:

$$P_0 = (0,9259; -0,6657; 1,7552; 1,1433; 1,3209; 1,6808; -1,3780; 1,1496; 1,5765; 1,6730)$$

– визначалася відстань між  $i$ -им об'єктом і об'єктом еталона ( $d_{i0}$ ). Така відстань розраховувалась за формулою (3):

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x'_{ij} - x_{0j})^2} \quad (3)$$

Для підприємства ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»

відстань між  $i$ -им об'єктом і об'єктом еталона дорівнює:

$$d_{i02005} = 4,5059; d_{i02006} = 5,5240; d_{i02007} = 4,6001; d_{i02008} = 5,0435; d_{i02009} = 6,0332$$

– визначалося значення таксономічного показника. Таксономічний показник встановлювався за формулою (4):

$$d_i = 1 - d_{i0}/d_0, \quad (4)$$

$$\text{де } d_0 = \bar{d}_0 + 2 * \sigma_0;$$

$$\bar{d}_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_{i0}}{n};$$

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2}{n}}$$

Динаміка таксономічного показника, що визначає рівень захисту ІК ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» та інших машинобудівельних підприємств Харківської області, наведена в табл. 3.

Як випливає з табл. 1, найбільший рівень захист ІК у 2009 році спостерігається на таких машинобудівельних підприємствах як: ВАТ «Турбоатом» - 0,5889, ВАТ «Вовчанський агрегатний завод» - 0,58284 та ВАТ «Харківський підшипниковий завод» - 0,42066. У свою чергу найменший рівень захисту ІК властивий таким підприємствам як: ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» - 0,04076,

ЗАТ «Інтеркондиціонер» - 0,06381, ВАТ завод «Потенціал» - 0,09428 та ВАТ «Зміївський експериментально-механічний завод «Зміївметалосервіс» - 0,09319.

Досліджуючи рівень захисту ІК машинобудівельних підприємств Харківської області за 2005-2009 рр., варто зауважити, що протягом окресленого періоду спостерігається загальна тенденція до його зниження. Це, на думку автора, викликано кризовими явищами, що відбуваються в економіці, а також відсутністю на підприємствах цієї галузі ефективно функціонуючого організаційно-економічного механізму управління захистом ІК, спроможного своєчасно реагувати на зміни як зовнішнього так і внутрішнього середовища системи та вчасно адаптуватися під них.

Таким чином, у статті було визначено рівень захисту ІК машинобудівельних підприємств Харківської області за допомогою метода таксономії. Використання зазначеного підходу для оцінки рівня захисту ІК є науковою новизною. У подальшому доцільною є розробка шкали оцінки рівня захисту ІК.

### Список літератури

1. Брукінг, Э. Интеллектуальный капитал [Текст] : Пер. с англ. / Энтони Брукинг; [под ред. Л.Н. Ковалик]. - СПб. : Питер, 2001. - 288 с.: ил. — («Теория и практика менеджмента»). - ISBN 5-318-00249-8.
2. Гавкалова, Н. Формування та використання інтелектуального капіталу [Текст] / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. - Наук. вид. - Х. : ХНЕУ, 2006. - 250 с. - ISBN 966-676-133-5.
3. Журавльова, І. Управління людським капіталом підприємства [Текст]. / І. В. Журавльова, А.В. Кудлай. - Наук. Вид. - Харків : ХНЕУ, 2004. - 284 с.
4. Климов, С. Интеллектуальные ресурсы организации / Сергей Климов. - СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2000. - 168 с.
5. Малярець, Л. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика [Текст] / Л. М. Малярець // Наук. вид. - Харків : Вид. ХНЕУ, 2006 - 384 с.
6. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rava.gov.ua>
7. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании [Текст] / В. Плюта : Пер. с польс. В. В. Иванова. - М. : Финансы и статистика, 1989. - 176 с.
8. Річні звіти підприємств. - Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.
9. Beaver, W. Financial Ratios as Predictors of Failure [Text] / W. Beaver // Journal of Accounting Research, Vol. 4, Supplement, (1966), pp. 71-111. - Режим доступу: <http://www.aicpa.org>



Таблиця 3. Динаміка рівня захисту ІК машинобудівельних підприємств Харківської області за 2005-2009 рр.

Підприємство	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,2836	0,12173	0,26861	0,19812	0,04076
ВАТ «Електромашина»	0,25572	0,12211	0,59253	0,26286	0,31832
ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,42581	0,57413	0,53718	0,15232	0,14891
ВАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,21028	0,18203	0,41473	0,55843	0,1716
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,41539	0,48516	0,24116	0,07451	0,23638
ВАТ "Росс"	0,14811	0,63351	0,38634	0,24937	0,25673
ВАТ «Автрамат»	0,09913	0,2369	0,3062	0,07564	0,14727
ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	0,2863	0,21128	0,32894	0,54595	0,10155
ВАТ завод «Потенціал»	0,48511	0,24361	0,25135	0,51304	0,09428
ВАТ «Турбоатом»	0,20352	0,14521	0,26702	0,46606	0,5889
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,23437	0,04688	0,28078	0,21819	0,42066
ВАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,07901	0,24974	0,40285	0,35399	0,58284
ВАТ «Коннектор»	0,23258	0,54598	0,63282	0,15746	0,28358
ЗАТ «Інтеркондиціонер»	0,2638	0,51659	0,57547	0,46022	0,06381
ВАТ «Дослідний електромонтажний завод»	0,13301	0,15171	0,44026	0,47155	0,23419
ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,45849	0,61551	0,65319	0,15925	0,18892
ВАТ «Науково-дослідний і проектно-конструкторський інститут засобів технологічного устаткування «ВЕЛТ»	0,23189	0,18818	0,25353	0,64712	0,55104
ВАТ «Харківський завод Гідропривід»	0,3638	0,4386	0,22381	0,05483	0,23527
ВАНТТ «Теплоавтомат»	0,28806	0,56875	0,0931	0,29136	0,27925
ВАТ «Зміївський експериментально-механічний завод «Зміївметалосервіс»	0,63652	0,42455	0,2514	0,51084	0,09319
ВАТ «Точприлад»	0,22948	0,60976	0,67586	0,2108	0,27593
ВАТ «Хартрон»	0,13209	0,05442	0,15876	0,17854	0,31107

[www.defaultrisk.com/top10\\_pop\\_papers.htm](http://www.defaultrisk.com/top10_pop_papers.htm).

10. Edvinsson, L. *Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower* [Text] / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N. Y.: Harper Business, 1997. – Режим доступу: <http://www.knowledgeandlearningbooks.com/...and...Capital.htm>.

## РЕЗЮМЕ

*Кожушко Ольга*

**Использование метода таксономии для оценки уровня защиты интеллектуального капитала промышленных предприятий**

Проведено оцінку рівня захисту інтелектуального капіталу машинобудівельних підприємств Харківської області з допомогою методу таксономії.

## RESUME

*Kozhushko Olga*

**Use of method of taxonomy for the estimation of level of defense of intellectual capital of industrial enterprises**

The estimation of level of defense of intellectual capital of machine-building enterprises of the Kharkov area is conducted by means of method of taxonomy.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## МІСЦЕ ТРУДОВОГО КАПІТАЛУ У ВИЗНАЧЕННІ ДОБРОБУТУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто основні підходи до визначення добробуту підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах розвитку. Встановлено місце та значення трудового капіталу під час формування добробуту ресторанного господарства.

**Ключові слова:** добробут, трудовий капітал, ресторанне господарство, інтегральні показники, трудовий потенціал.

Добробут – це цілісна сукупність, стійка система, що склалася в даному суспільстві соціально-економічних умов життя і задоволення потреб індивіда або соціальної групи. Категорія «добробут» проявляється в масштабі потреб індивіда або соціальної групи і в обсягах, формах, способах і умовах їх задоволення. Структура добробуту формується як цілісний комплекс корисностей, задовольень, які нашаровуються один на одного в процесі задоволення безлічі потреб.

Фактичними засновниками даного напрямку в економічній науці стали Н. Кондратьєв, М. Туган-Барановський і Й. Шумпетер, які концентрувалися на дослідженні циклічної динаміки економіки [4]. Вони стверджували, що соціально-економічна еволюція відбувається у часі не поступально, а хвилеподібними стрибками різної амплітуди та тривалості. В якості основних причин циклів були названі нерівномірність коливань платоспроможного попиту, оновлення засобів виробництва та впровадження інновацій. Пізніше дослідження циклічної динаміки були об'єднані в концепцію економічної кон'юнктури (системи взаємопов'язаних циклів), яка одночасно розроблялася в різних країнах (США, Росії, Німеччини, Швейцарії, Швеції).

Однак у 1950-1960-х роках концепції циклічної динаміки відходять на другий план і змінюються формалізованими моделями економічного зростання

добробуту, оскільки в економічній політиці післявоєнних економік був потрібний не стільки аналіз, скільки конкретні заходи державного впливу з подолання циклів і стабілізації зростання виробництва.

У моделях економічного зростання як джерел розглядаються, перш за все, обсяги факторів, а в якості результатів – національний дохід у абсолютному або душовому вираженні. При цьому зв'язок між джерелами та результатами зростання виражається конкретною агрегованою виробничою функцією.

Метою статті є пошук власного підходу до визначення формування показника добробуту ресторанного господарства з використанням показника трудового капіталу.

Проілюструємо фактичну побудову індексу добробуту (ІД) із застосуванням методики розрахунку індексу розвитку трудового потенціалу [3] на прикладі Харківської області, де цей показник Головним управлінням статистики в Харківській області не обчислюється.

Перш ніж визначити сам інтегральний показник, необхідно розрахувати індекси для кожного з аспектів, які виражаються величиною від 0 до 1 і обчислюються за формулою (1). Гранично допустимі значення показників для розрахунку індексів базових показників представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Граничні значення показників для обчислення (ІД) [5]

Показник	Максимальне значення	Мінімальне значення
Рівень забезпеченості здоров'ям,%	85	25
Рівень стимулювання праці,%	100	0
Рівень освіченості,%	100	0
Рівень використання структурного капіталу,%	100	0
ВВП на душу населення	40000	0

Інтегральний показник, що характеризує добробут, визначається як середня арифметична з індексів трьох показників: рівня забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом; рівня стимулювання праці; рівня забезпеченості здоров'я кожного співробітника підприємства. Індекс кожного показника розраховується за формулою:

$$I_i = \frac{x_i - x_{i\_min}}{x_{i\_max} - x_{i\_min}} \quad (1)$$

де  $x_i$  – фактичне значення  $i$ -го показника;  
 $x_{i\_min}$  і  $x_{i\_max}$  – відповідно мінімальне та максимальне

значення  $i$ -го показника.

Узагальнюючий показник, що характеризує рівень добробуту, розраховується за формулою:

$$I_B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n I_i \quad (2)$$

де  $I_B$  – індекс добробуту;

$n$  – число індексованих показників;

$I_i$  – індекс базового показника.

У числі базових показників нами, як вже вказувалося раніше, використовувалися наступні: рівень забезпеченості здоров'ям; рівень стимулювання праці; рівень забезпеченості інтелектуально-структурним

капіталом.

Протягом 2006-2009 років нами було проведено дослідження розвитку ресторанного господарства вибіркової сукупності Київської, Харківської, Полтавської, Дніпропетровської та Донецької областей [6-8]. На підставі проведених досліджень, результати яких висвітлені у виступах на всеукраїнських та міжнародних конференціях, в матеріалах наукових статей та монографіях автора [3-8], дозволяють виділити найбільш вагомі чинники, керуючи якими, можна поліпшити здоров'я населення, підвищити очікувану тривалість життя і, в кінцевому підсумку, вплинути на такий

показник, як індекс добробуту. Проілюструємо фактичну побудову індексу добробуту із застосуванням методики розрахунку індексу розвитку трудового потенціалу ресторанного господарства на прикладі Харківської області.

Дані для розрахунку індексу рівня забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, індексу стимулювання праці та індексу використання капіталу здоров'я працівників ресторанного господарства наведені нижче в таблицях 2, 3 та 4.

Таблиця 2. Рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом вибіркової сукупності підприємств ресторанного господарства, %

Область	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Харківська область	65,34	65,47	65,58
Загальна вибірка	64,82	65,07	65,33

Таблиця 3. Рівень використання капіталу здоров'я вибіркової сукупності досліджених підприємств ресторанного господарства, %

Область	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Харківська область	65,3	66,52	71,8
Загальна вибірка	67,16	69,4	74,39

Таблиця 4. Рівень стимулювання праці, в ресторанному господарстві вибіркової сукупності досліджених підприємств%

Область	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Харківська область, ВВП на одного працівника, грн.	34869,1	43603,7	54504,6
(ППП дол. США)	1097,2	1480,6	1909,6
Загальна вибірка, ВВП на душу населення, грн.	74	91	112
(ППП дол. США)	2342,5	3100,7	3925,8

Індекс рівня використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства в 2007 р.:

в Харківській області:

$$I_{IS} = \frac{X_i - X_{i\_min}}{X_{i\_max} - X_{i\_min}} = \frac{65,34 - 25}{85 - 25} = 0,67$$

в загальній вибірці:

$$I_{IS} = \frac{X_i - X_{i\_min}}{X_{i\_max} - X_{i\_min}} = \frac{64,82 - 25}{85 - 25} = 0,66$$

Індекс рівня використання та забезпечення капіталом здоров'я праці працівником ресторанного господарства розраховується як середня арифметична зважена з двох субіндексів: індексу наявного здоров'я з вагою 2 / 3 та індексу сукупної частки забезпечення наявного здоров'я з вагою 1 / 3.

Рівень забезпеченості капіталом здоров'я України за даними Державного комітету статистики України – 99,5%. Відповідно, цей же індекс за ресторанним господарством складе в 2007 р.:

$$I_{IS} = \frac{X_i - X_{i\_min}}{X_{i\_max} - X_{i\_min}} = \frac{99,5 - 0}{100 - 0} = 0,995$$

Виходячи з даних табл. 3, визначаємо індекс сукупної частки забезпечення здоров'я ресторанного господарства за 2007 р.:

У Харківській області:

$$I_{IS} = \frac{X_i - X_{i\_min}}{X_{i\_max} - X_{i\_min}} = \frac{65,3 - 0}{100 - 0} = 0,653$$

в загальній вибірці:

$$I_{IS} = \frac{X_i - X_{i\_min}}{X_{i\_max} - X_{i\_min}} = \frac{67,16 - 0}{100 - 0} = 0,6716$$

Індекс рівня використання та забезпечення капіталом здоров'я працівника ресторанного господарства за Харківської області:

$$I_Z = \frac{2}{3} I_{Z_1} + \frac{1}{3} I_{Z_2} = \frac{2}{3} \times 0,995 + \frac{1}{3} \times 0,653 = 0,881$$

в загальній вибірці:

$$I_Z = \frac{2}{3} I_{Z_1} + \frac{1}{3} I_{Z_2} = \frac{2}{3} \times 0,995 + \frac{1}{3} \times 0,6716 = 0,887$$

Метод розрахунку індексу стимулювання в розрахунку на одного працюючого підприємства ресторанного господарства більше складний. Реальний обсяг ВРП розраховується в доларах на основі паритету купівельної спроможності валют (табл. 4).

Індекс скоригованого рівня стимулювання: у Харківській області у 2007 р.:

$$I_{ST} = \frac{\log 1097,2 - \log 100}{\log 40000 - \log 100} = \frac{3,04 - 2}{4,6 - 2} = 0,4$$

у загальній вибірці:

$$I_{ST} = \frac{\log 2342,5 - \log 100}{\log 40000 - \log 100} = \frac{3,3 - 2}{4,6 - 2} = 0,5$$

Далі сума трьох індексів складе:  
у Харківській області:

$$\sum I = I_{IS} + I_Z + I_{ST} = 0,67 + 0,881 + 0,4 = 1,951$$

у загальній вибірці:

$$\sum I = I_{IS} + I_Z + I_{ST} = 0,66 + 0,887 + 0,5 = 2,047$$

За результатами розрахунків індекс добробуту:  
у Харківській області у 2007 р.:

$$I_D = 0,65$$

у загальній вибірці:

$$I_D = 0,682$$

Аналогічно обчислюються індекс добробуту і його складові за 2008 – 2009 рр. Результати розрахунків представлені в табл. 5.

Це демонструють дані таблиці 5, показник, що характеризує добробут, зріс з 0,618 до 0,690. В Україні індекс розвитку трудового потенціалу в 2007 р. склав 0,692, а в 2009 р. – 0,732.

Таблиця 5. Розрахунок індексу добробуту по Харківській області у порівнянні з Україною

Показники		2007 р.	2008 р.	2009 р.
$I_{IS}$	Харківська обл.	0,670	0,674	0,676
	Україна	0,660	0,668	0,672
$I_Z$	Харківська обл.	0,881	0,884	0,902
	Україна	0,887	0,894	0,911
$I_{ST}$	Харківська обл.	0,400	0,438	0,492
	Україна	0,500	0,573	0,612
Сума індексів	Харківська обл.	1,951	1,996	2,070
	Україна	2,047	2,118	2,195
$I_B$	Харківська обл.	0,650	0,665	0,690
	Україна	0,682	0,706	0,732

Результати проведених розрахунків дають більш охопну картину життя працівників ресторанного господарства Харківської області. Значення індексу добробуту підприємства ресторанного господарства неухильно збільшується до 2009 р.

Прагнучи до одиниці, тобто максимально можливого рівня, у середньому зростання індексу добробуту становить 2,8% щорічно за аналізований період. Можна зробити висновок, що економічний розвиток ресторанного господарства Харківської області неухильно сприяє поліпшенню добробуту.

На підставі проведеного аналізу динаміки індексу добробуту авторами синтезовано трендову модель вигляду:

$$\bar{y}_t = 0,68 + 0,0127t + 0,0025t^2$$

У результаті виконаних обчислень отримано наступне угруповання, яке рекомендується авторами для оцінки ефективності регіональної програми соціально-економічного розвитку ресторанного господарства, спрямоване на підвищення добробуту:

- рівень добробуту вище середнього ( $I_D$  від 0,720 до 0,730);
- середній рівень добробуту ( $I_D$  від 0,710 до 0,720) – Полтавська область;
- рівень добробуту нижче середнього ( $I_D$  від 0,700 до 0,710) – Київська область;
- низький рівень добробуту ( $I_D$  від 0,690 до 0,700) – Дніпропетровська область, Харківська область.

Як зазначалося вище, інтегральний показник, що характеризує добробут, розраховується як середнє арифметичне з трьох і більше індексів, у цьому випадку – індексу рівня використання інтелектуально-структурного

капіталу, індексу використовуваного капіталу здоров'я, індексу стимулювання праці. Індекс стимулювання праці в Харківській області дорівнює індексу Донецької області та на 0,3% перевищує показник Дніпропетровської області. Незважаючи на рівність цих найважливіших складових, інтегральний показник добробуту ресторанного господарства Харківської області найменший серед областей, які нами аналізувалися.

Усе це може говорити про те, що економічний розвиток ресторанного господарства Харківської області не дозволяє наблизитись до забезпечення і поліпшення добробуту; про недостатньо ефективне використання ресурсів кожного підприємства; про невміння керівників різних рівнів керувати витратами та результатом. Підвищення добробуту передбачає розробку та реалізацію додаткових заходів, спрямованих на вдосконалення механізму підтримки трудового потенціалу галузі в кожній області, кожному конкретному підприємстві ресторанного господарства.

У процесі прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення добробуту системи управління, важливо знайти способи та засоби, за допомогою яких можна більш ефективно вирішувати поставлені завдання. У зв'язку з цим авторами побудовані регресійні моделі, які дозволяють оцінити вплив різних чинників на інтегральний показник, що характеризує рівень ефективності системи управління добробутом ресторанного господарства, а також допомагають планувати та прогнозувати соціально-економічні показники, контролювати і коректувати процес управління добробутом підприємства.

У процесі аналізу використано дані Державної служби державної статистики по Харківській області, що характеризують соціально-економічне становище п'яти

областей (Київської, Донецької, Дніпропетровської, Полтавської, Харківської) за період з 2005 до 2009 рр. Для визначення напрямку і форми регресійної залежності результативних ознак від факторних були побудовані лінійна, логарифмічна, степенева та параболічна моделі. З урахуванням критеріїв типовості, мінімальності залишкової дисперсії та середньої помилки апроксимації виявлено найбільш адекватні багатфакторні моделі. Для прогнозованого значення результативної ознаки  $Y_{xi}$  при  $\alpha = 0,005$  довірчі інтервали визначаються виразом:

$$Y_{xi} - m_{y_x} \leq Y^* \leq Y_{xi} + m_{y_x}, \quad i = \overline{1, n} \quad (4)$$

де  $Y^*$  – прогнозне значення результативної ознаки;

$Y_{xi}$  – значення результативної ознаки за моделями;

$m_{y_x}$  – стандартна помилка;

$n$  – кількість показників.

Нами побудована регресійна залежність показників рівня використання інтелектуального та структурного капіталів від різних факторів:

$$I_1 = 0,032x_1^{0,00}x_2^{-0,01}x_3^{0,02}x_4^{0,4} \quad (5)$$

$$I_5 = 0,051x_1^{-0,01}x_2^{0,02}x_3^{-0,04}x_4^{-0,05}x_5^{0,1} \quad (6)$$

де  $S$  – структурний капітал підприємства ресторанного господарства;

$I$  – інтелектуальний капітал підприємства ресторанного господарства;

$x_1$  – чисельність співробітників з утворенням;

$x_2$  – середнє число співробітників підприємства ресторанного господарства із спеціальною освітою (необхідною для роботи в ресторанному господарстві);

$x_3$  – рівень (ефективність) використання отриманої освіти;

$x_4$  – рівень стажу;

$x_5$  – середня тривалість специфічного стажу;

Одержано залежність використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства від вищезазначених показників:

$$IS = 3,09I^{0,05}S^{-0,05} \quad (7)$$

де  $IS$  – використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства.

З метою аналізу та прогнозування рівня стимулювання працівників ресторанного господарства, авторами синтезовано математичну модель наступного вигляду:

$$ST = 0,69x_6^{4,17}x_7^{-2,61}x_8^{2,71}x_9^{2,41} \quad (8)$$

де  $ST$  – рівень стимулювання працівників ресторанного господарства;

$x_6$  – середня чисельність постійного персоналу;

$x_7$  – рівень плинності кадрів;

$x_8$  – середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата;

$x_9$  – обсяг інвестицій в трудовий капітал;

Авторами також отримана модель, що характеризує залежність рівня використання капіталу здоров'я від факторів, які мають на нього вплив у підприємствах ресторанного господарства:

$$Z = 10,6ax_{10}^{17,55}x_{11}^{0,05} \quad (9)$$

де  $Z$  – рівень використання капіталу здоров'я;

$x_{10}$  – рівень середньорічної захворюваності на підприємстві ресторанного господарства;

$x_{11}$  – обсяг інвестицій у капітал здоров'я.

У процесі прийняття управлінських рішень важливо знайти та використовувати математичні моделі, за допомогою яких можна більш ефективно вирішувати поставлені завдання щодо підвищення добробуту підприємства ресторанного господарства. У якості інтегрального показника, що характеризує рівень добробуту населення, пропонується використовувати наступну функцію:

$$I_d = 0,12 \times IS^{0,23} \times ST^{0,014} \times Z^{0,18} \quad (10)$$

де  $I_d$  – індекс добробуту.

Для побудови цієї моделі використано дані, що характеризують соціально-економічне становище, у п'яти областях України. Отримане рівняння дозволяє зробити висновок, що найбільший вплив на інтегральний показник надає рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, або рівень капіталу здоров'я ресторанного господарства. При збільшенні рівня використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства на один відсоток індекс добробуту зростає на 0,23%. При збільшенні рівня використання капіталу здоров'я на один відсоток індекс добробуту збільшується на 0,18%, і зростання рівня стимулювання працівників ресторанного господарства на один відсоток призводить до зростання інтегрального показника на 0,014%.

Аналіз динаміки та перспектив поліпшення добробуту ресторанного господарства показує, що інтегральний показник добробуту ресторанного господарства слід використовувати при розробці регіональної програми забезпечення добробуту і оцінки її ефективності. На наш погляд, це дозволить зорієнтувати ресторанне господарство України загалом і окремих її регіонів зокрема на такий розвиток, у результаті якого вона змогла б за відносно короткі терміни увійти в число передових країн з високим рівнем добробуту та розвитку трудового потенціалу.

## Список літератури

1. Котляр, А. Э. *Трудовые ресурсы и научно-техническая революция* [Текст] / А. Э. Котляр; под ред. К. И. Микульского. – М.: Мысль; Берлин: Академия, 2004. – 180 с.
2. Mincer, J. *The Production of Human Capital and The Lifecycle of Earnings: Variations on a Theme* [Text] / J. Mincer // *Working Paper of the NBER*. – No. 4838 (Aug. 1994).
3. Kryvoshei, V. V. *Ways of getting over a financial crisis of an enterprise* [Text] / V.V. Kryvoshei // *Control, Development and Applied informatics in Business and Economics* Prociding of the GBU – on Control, Development and Applied informatics in Business and Economics? Romania, November 10-12, 2008. – P. 136-141
4. Кривошей, В. В. *Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання* [Текст] / В. В. Кривошей // *Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою*: зб. наук. праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – т. 10, серія «Економіка», с. 34-37.
5. Кривошей, В. В. *Трудовий потенціал як умова розвитку інноваційної економіки* [Текст] / В. В. Кривошей // *Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України: проблеми науки та практики*: тези доповіді міжнародної науково-практичної конференції 26-27 листопада 2009р. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – С. 187-190
6. Кривошей, В. В. *Тенденції розвитку торгівлі у ресторанного питання України* [Текст] / В. В. Кривошей // *Тенденції розвитку мирової торгівлі в XXI столітті: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Пермь, 23-26 листопада 2009г.), Том 2. ГОУ ВПО «Російський державний торговельно-економічний університет»*. – Пермь: 2009. – С. 267-272.

- 
7. Кривошей, В. В. Економічний механізм підвищення продуктивності праці ресторанного господарства [Текст] : монографія / В. В. Кривошей. – Харків : ХДУХТ, 2009. – С. 260.
  8. Кривошей, В. В. Динамика трудовых ценностей украинских работников отрасли ресторанного хозяйства [Текст] / В. В. Кривошей // Современное образовательные технологии : материалы II Международной научно-практической конференции (Пермь, 14 апреля 2010). Том 1 / Пермский институт (филиал) ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет». – Пермь : ОТ и ДО, 2010 (43-49).

## РЕЗЮМЕ

*Кривошей Виктория*

### **Место трудового капитала в определении благосостояния ресторанного хозяйства**

Рассмотрены основные подходы к определению благосостояния предприятий ресторанного хозяйства в современных условиях развития. Установлено место и значение трудового капитала во время формирования благосостояния ресторанного хозяйства.

## RESUME

*Kryvoshey Viktoriya*

### **A place of labour capital in determination of welfare of restaurant economy**

The basic going is considered near determination of welfare of enterprises of restaurant economy in the modern terms of development. A place and value of labour capital is set during forming of welfare of restaurant economy.

*Стаття надійшла до редакції 02.07.2010 р.*

## КОНТРОЛІНГ ЯК БІОКІБЕРНЕТИЧНА ПІДСИСТЕМА УПРАВЛІННЯ

*У статті розглянуто теоретичні основи контролінгу. Проаналізовано терміну «контролінг» з історичного та морфологічного аспектів та висвітлено основні точки зору науковців. Зроблено спроба подати контролінг як біокібернетичну підсистему управління та запропоновано його функціональну схему вигляді блоків інформаційних потоків. Чітко виокремлено призначення кожного блоку та специфіку зв'язків. Окреслено межі між контролінгом та менеджментом.*

**Ключові слова:** контролінг, управління, підсистема, менеджмент, біокібернетика.

Контролінг є відповіддю на зміни зовнішніх умов функціонування підприємств та постійно зростаючих вимог до управління та його інструментів. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством, а саме: зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості у діяльності підприємства; необхідність об'єктивного безперервного моніторингу; необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства і уникнення кризових ситуацій, необхідність синхронізації та взаємодоповнення управлінських рішень. У сучасних умовах господарювання необхідна комплексна методологія та заснований на ній інструментарій, які могли б модернізувати організаційну та інформаційну структуру підприємства таким чином, щоб вирішувалися базові проблеми її розвитку не тільки сьогодні, але і в майбутньому. Впровадження контролінгу дає змогу підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу на підприємстві, забезпечити їх методичною та інформаційною базою, за рахунок чого підвищиться якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому, що доведено практикою.

Проблеми контролінгу на підприємстві присвячують свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Визначення сутності контролінгу займалися такі вчені, як М. Білуха, А. Бодюк, Ф. Бутинець, А. Кармінський, Е. Майер, Р. Манн, Д. Морозов, В. Мурашко, Н. Оленев, Е. Попченко, А. Приймак, Є. Романів, Л. Сухарева, О. Терещенко, Д. Хан, С. Фалько, Ю. Яковлев, та інші. Усі автори по-різному трактують суть контролінгу, тому в літературних джерелах ще досі не сформовано єдиного погляду стосовно визначення його сутності. Малодослідженим залишається питання принципу функціонування та структури контролінгу. Ситуація, що склалася у цьому напрямку дослідження, підкреслює актуальність проблеми, вимагає поглибленого вивчення якісних сторін контролінгу, які могли б бути корисними для практиків і науковців.

Метою статті є уточнення контролінгу як теоретичного поняття, представлення контролінгу як біокібернетичної підсистеми управління на основі вивчення багатьох ґрунтовних наукових праць провідних вчених-економістів. Для досягнення поставленої мети вирішено ряд завдань, що дозволяють виявити принцип дії та структуру контролінгу. У процесі підготовки статті авторами було використано діалектичний метод наукового дослідження.

Слово «контролінг» походить від англійського «to control» і означає передусім «управляти», «регулювати» і лише потім «контролювати». В українській мові «контролінг» – це іменник, а в англійській – дієслово, яке вжито в теперішньому тривалому часі. Це дозволяє охарактеризувати поняття контролінгу як процесу, який відбувається у певний момент відповідно до наявної потреби. У свою чергу англійське «to control» походить від латинських слів «contra» та «rotulus», що в перекладі означає «зустрічна роль», або сучасною мовою «координація діяльності». У XII ст. в англійській мові існувало поняття «countregoullour» на позначення професійної назви тих осіб, які відігравали таку зустрічну, або координаційну роль при управлінні грошовими і товарними потоками [7].

Зупинимося на найбільш поширених дефініціях контролінгу.

Контролінг не є функціонально відокремленим напрямком діяльності підприємства, тому що інструментарій контролінгу запозичений з різних функціональних напрямків діяльності підприємства (планування, організація, контроль, аналіз і т. ін.) і не може бути відділеним від них, тому що діє у взаємозв'язку з іншими напрямками діяльності підприємства й покликаний спростити координацію їхньої діяльності (реалізації).

Контролінг – інформаційна, контролююча і координуюча система, яка забезпечує органічну сполучу інформаційної бази і всіх джерел інформації: аналізу, моніторингу, планування і контролю. Рудольф Манн і Ельмарі Майер, видатні теоретики і практики німецького контролінгу, інтерпретують його як біокібернетичний контур регулювання, порівнюючи контролінг з імунною системою людини, що здійснює спостереження за негативними відхиленнями та їх координацію [5].

Згідно з дефініцією, біокібернетика – це науковий напрям, пов'язаний з проникненням ідей, методів і технічних засобів кібернетики в біологію та соціологію. Зародження і розвиток біокібернетики спричинені з еволюцією уявлення про зворотний зв'язок у живій системі і спробами моделювання особливостей її будови і функціонування [9].

Якщо представити підприємство як живий організм, що функціонує за певними правилами, здатний до самоорганізації та самовирівнювання (самовиживання). Має внутрішні чинники, на які впливає, та зовнішні – до яких адаптується, має енергетичні, інформаційні та матеріальні потоки (адже й грошовий потік можна розглядати як еволюцію матеріального), то, за такого підходу до розгляду підприємства, контролінг можна

Таблиця 1. Підходи науковців до визначення контролінгу

Науковець	Точка зору на поняття контролінгу
Д. Хан	Визначає контролінг як елемент управління соціальною системою, виконуючи свою головну функцію підтримки керівництва в процесі рішення ним загальної задачі координації системи управління з наголосом насамперед на задавання планування, контролю, інформування[7].
О. Терещенко	Наводить своє визначення контролінгу як спеціальної системи методів і інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг [2].
Д. Морозов	Вважає, що контролінг можна охарактеризувати як цілеспрямовану систему планування та контролю, яка само організовується і забезпечує інтеграцію, послідовну організацію і координацію фаз процесу управління функціональних сфер, організаційних одиниць і проектів підприємства[8].
Е. Майєр	Розуміє його як систему забезпечення діяльності підприємства у двох аспектах: короткотерміновому (оптимізація прибутку) і в довготерміновому (зберігання та підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язків певного підприємства із зовнішнім середовищем – природною, соціальною, господарською сферами) [5].
Р. Манн	Характеризує контролінг як систему регулювання витрат і результатів діяльності, що допомагає в досягненні мети підприємства та дає змогу уникнути несподіванок [5].
Е. Попченко	Контролінг – це новітня концепція ефективного управління підприємства для забезпечення його довготермінового існування на ринку [6].
А.Кармінський, Н. Оленев, А. Приймак, С. Фалько	Розглядають контролінг як нову концепцію системного управління, породжену практикою сучасного менеджменту [4].
Ю.П. Яковлєв	Вбачає майбутнє контролінгу в розвитку інформаційних технологій [3].

подати як біокібернетичну підсистему управління, функціональна структура якої могла б бути представлена у вигляді блоків інформаційних потоків наступним чином (рис. 1).

Кожне підприємство має свою мету, що може бути

декомпонованою на цілі, досягнення яких передбачає виконання певних завдань. Отримуючи завдання, система менеджменту формує відповідну систему дій, тобто управління. Під об'єктом слід розуміти сукупність організаційної структури, штату та інших елементів, на

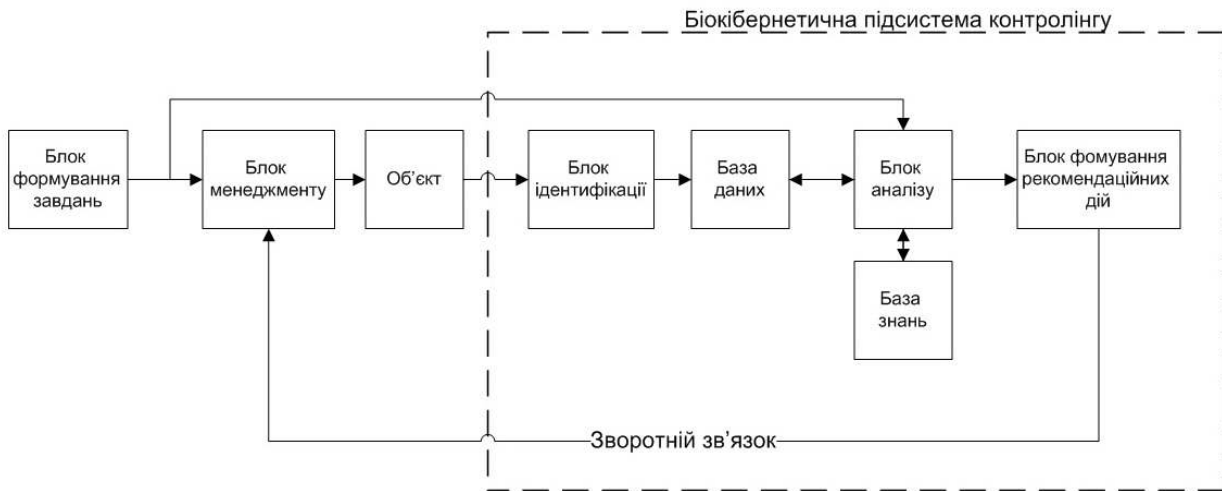


Рис. 1. Структура контролінга як біокібернетичної підсистеми управління

які можливо чинити управлінську дію для отримання певного необхідного результату.

Під поняття збурення підпадають всі процеси, що не були заплановані та передбачені чи ті, що не піддаються управлінню. Науковці групують рішення на запрограмовані і незапрограмовані. Визначення факторів, що впливають на процес прийняття рішень, вони здійснюють залежно від середовища прийняття рішень, що традиційно поділяється на умови визначеності, ризику і невизначеності [10].

Виходом з об'єкту є система поточних значень параметрів функціонування, які всебічно характеризують даний об'єкт.

Ці дані ідентифікуються, фільтруються та групуються

за певними ознаками в блоці ідентифікації. Виходом з цього блоку є зведена корисна інформація, яка заноситься в базу даних для подальшого використання.

Блок аналізу за відповідними алгоритмами бази знань, користуючись трендовими історичними даними бази даних відтворює функціональну модель підприємства та аналізує всі можливі напрямки його розвитку в майбутньому. Також перевіряється відповідність поточного та можливого розвитку підприємства поставленій меті, цілям та завданням з урахуванням ризиків. Варто пам'ятати, що контролінг орієнтований, насамперед, на майбутнє. Минуле цікавить його тільки тією мірою, як воно впливає на майбутнє, сприяє кращій реалізації завдань майбутнього. Мислення



категоріями взаємозв'язку минулого з майбутнім допомагає через аналіз відхилень та їхніх причин нагромаджувати знання для пошуку оптимальних контрзаходів. У традиційному розумінні зворотній зв'язок і аналіз відхилень означають звичайне зіставлення того, що є, з тим, що передбачалося, тобто з прогнозними оцінками. Такий підхід дає змогу вчитися на минулих помилках, шукати реальні причини відхилень, які мали місце.

Аналітично оброблена інформація передається на блок формування рекомендаційних дій. Саме тут формується модель логічного та аналітичного обґрунтування необхідності внесення змін для ефективного досягнення цілей в формі, що була б найбільш сприйнятною та зрозумілою для менеджменту. За допомогою зворотного зв'язку передається на блок менеджменту.

Так Й. Вебер вважає, що контролінг є сервісною функцією керівництва підприємства, яка спрямована на допомогу менеджменту на концептуальному, інструментальному та інформаційному ґрунті при досягненні поставленої мети [11]. Наша точка зору близька підходу цих дослідників. Контролінг як підсистема управління асистує, підтримує керівництво підприємства за допомогою методів, інструментів та інформації, які через високий рівень ієрархії, диференціації і спеціалізації більше не можуть використовуватися безпосередньо керівництвом фірми, дозволяє позбутися негативної суб'єктивності та емоційності в управлінні. Передача цієї діяльності спеціалізованому підрозділу – контролінгу сприяє підвищенню ефективності управління підприємством.

За допомогою розробки концепцій ефективного управління, контролінг звільняє керівництво від ряду проблем з планування, контролю і забезпечення інформацією. Отже, знаходячись на перетині функцій обліку, контролю, аналізу і планування, контролінг займає особливе місце в інформаційно-аналітичній системі управління підприємством. Він синтезує, пов'язує всі вищевказані функції, інтегрує і координує їх, не підмінюючи собою ні одну з функцій управління, а переводить управління підприємством на якісно новий рівень.

На нашу думку влучним розумінням суті контролінгу є те, що пояснює контролінг як біокибернетичну підсистему, що скеровує управління в напрямку, який забезпечить підприємству найвищий рівень ефективності. Саме такий підхід та подальше впровадження дасть змогу вийти на новий вищий рівень управління, що в свою чергу, спираючись на зарубіжний досвід, дасть можливість українським підприємствам швидше та з меншими затратами рухатися до обраних цілей.

### Список літератури

1. Деменіна, О. М. Ретроспективний та перспективний аспект концепцій контролінгу [Текст] / О. М. Деменіна // *Маркетинг в Україні*. – 2002. – № 4(14). – 55-58 с.
2. Терещенко, О. О., *Фінансова санація та банкрутство підприємств* [Текст]: навч. посібник / О. О. Терещенко. – К.: Вид. центр КНЕУ, 2004. – 412 с.
3. Яковлев, Ю. П. *Контролінг на базі інформаційних технологій* [Текст] / Ю. П. Яковлев. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 318 с.
4. *Контролінг в бізнесі. Методологічні та практичні основи побудови контролінга в організаціях* [Текст] / А. М. Карминський, Н. І. Оленев, А. Г. Примаєв, С. Г. Фалько. – М.: *Фінанси і статистика*, 2003. – 256 с.
5. Манн, Р. *Контролінг для починаючих. Система управління прибутком* [Текст] / Р. Манн, Э. Майер – М.: *Фінанси і статистика*, 2004. – 301 с.

6. Попченко, Е. Л. *Бизнес – контролінг* [Текст] / Е. Л. Попченко, Н. Б. Ермаков. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 288 с.
7. Хан Д. *Планирование и контроль: концепция контроллинга* [Текст] / Хан Д. – М.: *Финансы и статистика*, 1997. – 800 с.
8. Морозов, Д. М. *Сучасна концепція контролінгу в контексті корегування фінансових планів* [Текст] / Д. М. Морозов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 3. – С. 307-311.
9. Анохин, П. К. *Физиология и кибернетика: Философские вопросы кибернетики* [Текст] / П. К. Анохин. – М., 1961.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента* [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М.: *Дело*, 1992. – С. 463-484.
11. Weber, J. *Einführung in das Controlling* [Текст] / J. Weber. – Stuttgart, 1998.

### РЕЗЮМЕ

#### **Крониковский Дмитрий Контролинг как биокибернетическая подсистема управления**

В статье рассмотрены теоретические основы контроллинга. Сделан анализ термина «контролинг» с исторического и морфологического аспектов и освещены основные точки зрения ученых. Сделана попытка представления контроллинга как биокибернетической подсистемы управления и предложена его функциональная схема в блочном виде информационных потоков. Четко выделено назначение каждого блока и специфику связей. Очерчены границы между контроллингом и менеджментом.

### RESUME

#### **Kronikovskiy Dmytro Controlling as biocybernetical performance of management**

The article reviews the theoretical foundations of controlling. The analysis of the term "controlling" with historical and morphological aspects and outlined the terms of scientist. The attempt of controlling as submission Biocybernetical subsystem of management and suggested its functional block diagram in the form of information flow. Clearly highlights the purpose of each block and specific links. Outlines the boundaries between the controlling and management.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ДІАГНОСТИКА ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто значення стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, сутність комунікаційного потенціалу підприємства, дано визначення стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємства, запропоновано методику діагностики стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, яка складається з діагностики стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному та інструментальному рівнях.

**Ключові слова:** маркетингові комунікації, стратегічний потенціал, маркетингові комунікаційні ресурси, маркетингові комунікаційні зусилля.

Важливість маркетингових комунікацій в діяльності підприємства обумовлюється тим, що вони є джерелом і носієм інформації; учасники комунікацій одержують інформацію за допомогою спілкування з колегами всередині і зовні своїх організацій; комунікація виступає як інструмент високої ефективності при реалізації стратегії підприємства [1, с. 482].

Стратегічне управління — це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії [2, с. 121].

Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями забезпечує підприємству розвиток за кількома напрямками: розробка стратегії ефективності підприємства; формування корпоративної культури; формування каналів комунікації усередині і зовні підприємства. У якості продуктів стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства визначають репутацію, імідж і довіру.

Значний внесок у розвиток методології стратегічного управління маркетинговими комунікаціями внесли Т. Амблер, Г. Багієва, Л. Балабанова, Г. Брум, С. Гаркавенко, С. Катлип, Ф. Котлер, Ж. Ламбен,

Т. Лук'янець, В. Оберемчук, Е. Ромат, А. Сентер та ін. Їх праці присвячені дослідженню проблем стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства. Разом з тим, у сучасній економічній літературі України недостатньо опрацьованими залишаються проблеми методології дослідження процесу управління маркетинговими комунікаціями підприємства.

Метою статті є розкриття методології діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства.

Завдання статті:

- охарактеризувати аудит стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств;
- охарактеризувати аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями;
- охарактеризувати каскад стратегій маркетингових комунікацій.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями як частина комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємств включає два блоки (рис. 1).

Перший блок – діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному рівні, що містить аудит стратегічного потенціалу маркетингових

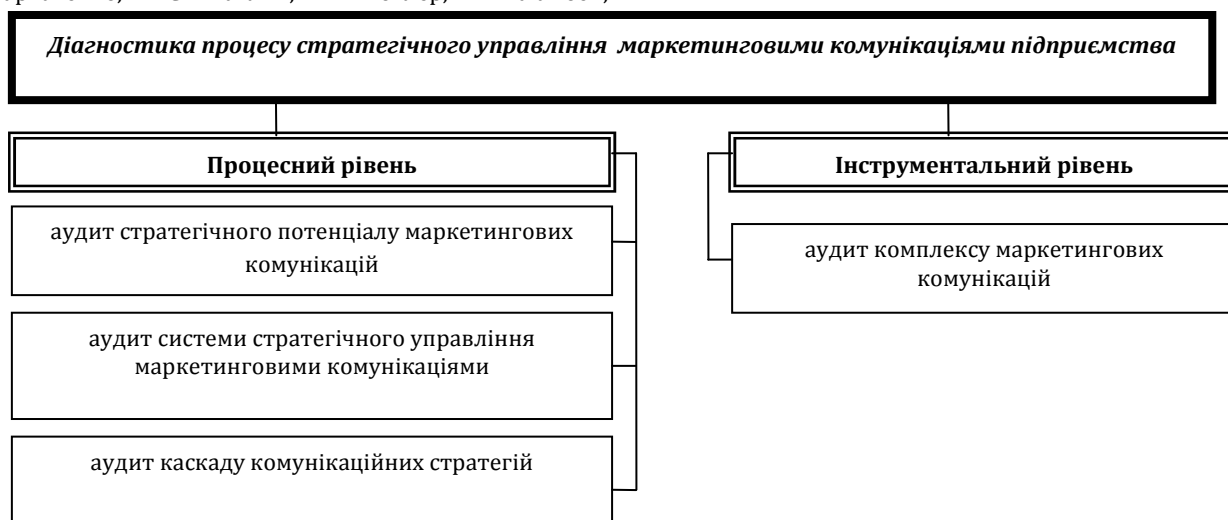


Рис. 1. Блок-схема діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями

комунікацій підприємств; аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями; аудит каскаду стратегій маркетингових комунікацій. Другий блок – діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на інструментальному рівні – включає аудит комплексу маркетингових комунікацій.

Комунікаційний потенціал підприємства є сукупністю засобів комунікаційної дії і сукупністю інструментів, що використовуються при розробці та реалізації цих засобів. Потенціал доступного комунікаційного інструментарію є сукупністю як інструментів, які використовуються для створення методичних основ комунікаційної політики (закономірності, ефекти, принципи та правила здійснення комунікаційної політики, а також матриці, моделі і алгоритми), так і інструментів, які використовуються при її реалізації (засоби комунікації) [3].

Потенціал інтегрованих маркетингових комунікацій на думку Т. В. Сімоняна – це сукупність можливостей підприємства, які дозволяють визначити, формувати та максимально задовольняти потреби покупців у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціонального використання ресурсів маркетингу [4, с. 117].

Узагальнюючи наявні поняття комунікаційного потенціалу, можна запропонувати наступне визначення стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємства – це сукупність комунікаційних ресурсів підприємства, маркетингових комунікаційних зусиль та комунікативних компетенцій підприємства, спрямованих на реалізацію стратегій маркетингових комунікацій підприємства.

У процесі діагностики потенціалу інформаційних ресурсів підприємств доцільно оцінити потенціал інформаційних зв'язків всередині підприємства, потенціал інформаційного простору підприємства із клієнтами та покупцями, із ЗМІ та інформаційними агентствами, з контактними аудиторіями, постачальниками, з конкурентами. Для діагностики економічного потенціалу досліджуваних підприємств необхідно проаналізувати основні показники економічних результатів діяльності підприємств. Аналіз фінансового потенціалу маркетингових комунікацій доцільно здійснювати за наступними напрямками:

- дослідження загального фінансового стану підприємства;
- оцінка ефективності використання фінансових ресурсів.

Іміджевий потенціал підприємств складається з іміджевого потенціалу підприємства для споживачів, для держструктур, соціального, внутрішнього та бізнес-іміджу підприємства.

Діагностуючи стратегічний потенціал комунікативної компетенції персоналу досліджуваних підприємств, необхідно оцінити такі види компетентності: функціональна (професійна) компетентність; інтелектуальна компетентність; ситуативна компетентність; часова компетентність; соціальна компетентність.

Частиною стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств, яку було досліджено, є стратегічні маркетингові комунікаційні зусилля підприємств. Стратегічний потенціал маркетингових комунікаційних зусиль включає: комунікаційні зусилля із реклами, комунікаційні зусилля з паблік рілейшнз, комунікаційні зусилля зі стимулювання і збуту продукції (СТІЗ).

Наступним етапом діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями виступає

аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, який містить такі підсистеми:

- аудит системи маркетингової інформації;
- аудит системи стратегічного планування комунікаційних зусиль;
- аудит стратегічної організації комунікаційних зусиль; аудит стратегічного контролю комунікаційної активності.

Оцінка системи стратегічного планування маркетингової комунікаційної активності на підприємствах повинна здійснювати за такими напрямками:

- стратегічне планування в галузі рекламної діяльності: визначення цілей рекламної діяльності; окреслення цільової аудиторії; визначення концепції товару, що рекламується; розробка каналів рекламного звернення (носіїв); визначення бюджету.
- стратегічне планування в сфері паблік рілейшнз: розробка стратегічних цілей паблік рілейшнз; здійснення досліджень громадськості; планування іміджевої конкурентоспроможності підприємства; прогнозування очікувань груп громадськості; прогнозування комунікативної активності конкурентів.
- стратегічне планування в галузі стимулювання збуту: формування цілей стимулювання збуту; вибір та координація засобів стимулювання; розробка умов участі в програмі стимулювання; вибір часу проведення заходів стимулювання; визначення бюджету.

При аналізі системи стратегічної організації маркетингової комунікаційної активності в підприємстві необхідно оцінити наступні елементи:

- стратегічну організацію рекламної діяльності: розподіл роботи між підлеглими; делегування повноважень при проведенні рекламної кампанії; координація роботи.
- стратегічну організацію паблік рілейшнз: моделювання аспектів іміджу; організація виступів і публікацій: рівень співробітництва зі ЗМІ, якість розповсюдження інформації; організація ділових комунікацій.
- стратегічну організацію в галузі стимулювання збуту: визначення рівня інтенсивності стимулювання; визначення тривалості стимулювання; вибір способу поширення повідомлень про стимулювання; проведення попереднього випробування програми СТІЗ.

При аналізі системи стратегічного контролю маркетингової комунікаційної активності в підприємстві необхідно оцінити наступні елементи: ступінь узгодженості комунікаційної стратегії з місією та загальними цілями підприємств; відповідність цілей комунікаційної стратегії загальній маркетинговій стратегії підприємства; дотримання законодавчих обмежень та надання інформації; дотримання принципів та етики комунікацій; визначення ефективності комунікаційної активності; контроль реалізації системи стратегічного управління комунікаційною активністю.

Аудит каскаду комунікаційних стратегій містить оцінку ступеня досягнення стратегічних комунікаційних цілей підприємства, оцінку реалізації загальних стратегій маркетингових комунікацій підприємства, оцінку реалізації рекламних стратегій підприємства, оцінку реалізації стратегій паблік рілейшнз підприємства, оцінку реалізації стратегій СТІЗ підприємства.

Результатом діагностики процесу стратегічного управління маркетинговими комунікаціями є визначення

---

стратегічних пріоритетів розвитку підприємств, що є основою для вдосконалення стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємств. Його частиною є діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

Діагностика стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на процесному рівні містить аудит стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств; аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями та аудит каскаду стратегій маркетингових комунікацій.

До діагностики стратегічного управління маркетинговими комунікаціями на інструментальному рівні належить аудит комплексу маркетингових комунікацій.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є формування комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

### **Список літератури**

1. Багизев, Г. Л. *Маркетинг [Текст]* / Г. Л. Багизев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багизева. Учебник для вузов. 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 736 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Шершньова, З. Є. *Стратегічне управління [Текст]* : навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
3. Арланцев, А. В. *Синергизм коммуникационного инструментария [Электронный ресурс]* / А. В. Арланцев, Е. В. Попов // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2001. – №1. – Режим доступа : <<http://dis.ru/library/market/archive/2001/1/68.html>>.
4. Симонян, Т. В. *Интеграция коммуникационных инструментов маркетинга* / Т. В. Симонян // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* – 2003. – Том 1. – № 4. – С. 116-123.

### **РЕЗЮМЕ**

*Ольга Крутушкина*

#### **Диагностика процесса стратегического управления маркетинговыми коммуникациями предприятия**

Рассмотрено значение стратегического управления маркетинговыми коммуникациями, сущность коммуникационного потенциала предприятия, дано определение стратегического потенциала маркетинговых коммуникаций предприятия, представлена методика диагностики стратегического управления маркетинговыми коммуникациями, которая состоит из диагностики стратегического управления маркетинговыми коммуникациями на процессном и инструментальном уровнях.

### **RESUME**

*Olga Krutushkina*

#### **Diagnostics of process of strategic management of enterprise marketings communications**

The value of strategic management marketings communications, essence of of communication potential of enterprise, is considered, determination of strategic potential of marketings communications of enterprise is given, the method of diagnostics of strategic management marketings communications is presented, which consists of diagnostics of strategic management marketings communications on процесному and to instrumental levels.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

---

## МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

*Розглянуто основні соціально-економічні показники нашої держави за останній період часу. Наведена динаміка деяких галузей промисловості, частка вітчизняного виробництва в структурі внутрішнього споживання продукції промисловості, індекси реальної заробітної плати у 2009-2007 рр. Також доведено необхідність вивчення моделей поведінки споживачів щодо успішної діяльності підприємств машинобудівного комплексу.*

**Ключові слова:** машинобудівний комплекс, підприємство, криза, модель поведінки, споживач.

Перед Україною, після президентських виборів – 2010, найбільш актуальною проблемою залишатиметься забезпечення реалізації ефективних заходів щодо подолання кризових явищ в економіці. Це пов'язано, зокрема, й з тим, що вони набули системного характеру і з ефектом мультиплікатора дедалі більше позначаються на соціальній складовій розвитку українського суспільства.

Одною з найголовніших опор економіки нашої країни є машинобудівний комплекс. Саме він містить значний науково-виробничий потенціал, тут зосереджена третина промислово-виробничих фондів і майже половина промислово-виробничого потенціалу країни. Але за таких складних умов, щоб вийти з кризового стану, підприємствам машинобудування потрібно подбати не тільки про нове обладнання та технології, прогресивне управління процесами виробництва, а також про ефективні, налагоджені стосунки зі споживачами.

З огляду на вищесказане, основним завданням статті є висвітлення та обґрунтування необхідності вивчення моделей поведінки споживачів товарів машинобудівних підприємств у сучасних умовах.

Серед найавторитетніших вчених, які у різні часи займалися питанням розробки моделей споживчої поведінки можна відзначити: Д. Говарда, К. Коні, Ф. Котлера, А. Маслоу, Р. Франка, З. Фрейда, Д. Хокінса, Д. Шета тощо. Питання розвитку машинобудівного комплексу досліджують О. Гаврилову, Б. Данилишин, Ю. Макогон тощо.

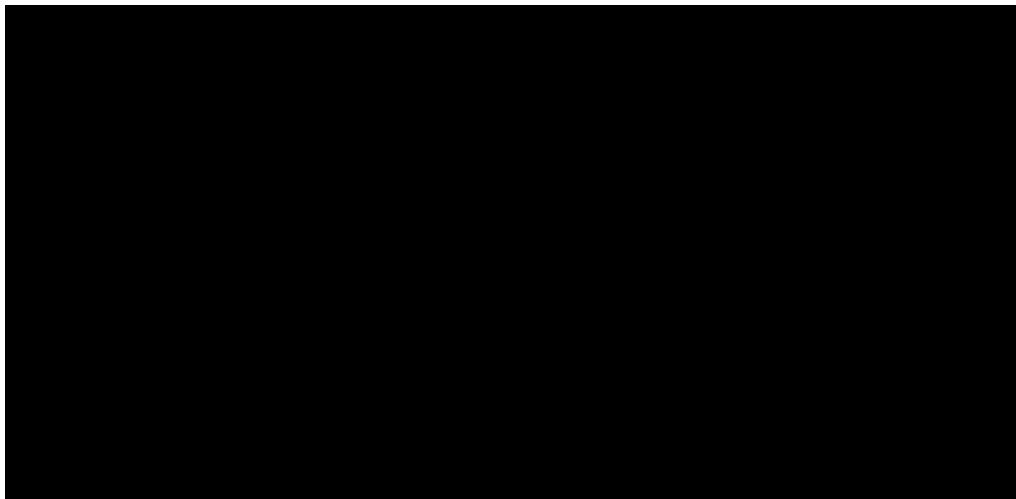
Для того щоб зробити висновки стосовно необхідності вивчення моделей поведінки найважливішого з ресурсів машинобудівних підприємств, проаналізуємо спираючись

на [1-4], сучасний стан промисловості України, машинобудівного комплексу, а також соціально-економічне становище українців.

Головною характеристикою розвитку української економіки у 2009 р. став перехід від фази економічної кризи до фази депресії.

Промисловість України протягом 2009 р. залишалася найбільш постраждалим від наслідків соціально-економічної кризи видом діяльності. Найбільшого спаду зазнали галузі, орієнтовані на виробництво продукції виробничого та інвестиційного призначення: машинобудування (49,7 %), виробництво неметалевої мінеральної продукції (41,5 %) [1,3]. Ці галузі забезпечили майже три чверті загального спаду обсягів виробництва промисловості в січні-вересні 2009 р. Найбільшою загрозою для конкурентоспроможності національної економіки з точки зору її спроможності до інноваційного зростання, необхідності модернізації, є збереження найглибшого спаду промислового виробництва в машинобудуванні (рис. 1). Галузь, яка є визначальним джерелом інноваційного розвитку економіки та виробництво якої дозволяє створювати продукцію з високим вмістом доданої вартості, втратила в січні-вересні 2009 р. понад половину обсягів реалізації продукції. Провідним джерелом спаду в машинобудуванні стало виробництво транспортних засобів та устаткування, яке скоротилося на 63,2 % за підсумками січня-жовтня 2009 р.

Також за 9 місяців 2009 р. відбулося зменшення кількості вітчизняних товарів у внутрішньому споживанні. Частка таких товарів в цілому по



промисловості скоротилася на 1,7 в. п. Найбільше знизилась частка вітчизняного виробництва у внутрішньому споживанні продукції добувної

промисловості (на 17,5 в. п.), металургійному виробництві (на 6,4 в. п.), машинобудуванні (на 8,2 в. п.). (табл. 1).

Таблиця 1. Частка вітчизняного виробництва в структурі внутрішнього споживання продукції промисловості в січні-вересні 2008-2009 рр., %, [1; 3]

	січень-вересень 2008 р., %	січень- вересень 200- 9 р., %	зміна, в. п.
<b>Промисловість</b>	53,8	52,1	1,7
<i>Добувна промисловість</i>	42,0	24,5	17,5
<i>Переробна промисловість</i>	49,2	50,2	-1,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	84,4	83,9	0,5
Деревообробна промисловість та целюлозно-паперове виробництво	46,6	41,5	5,1
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	60,2	67,1	-6,9
Хімічна та нафтохімічна промисловість	23,7	23,0	0,6
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	82,4	81,3	1,1
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	62,8	56,4	6,4
<b>Машинобудування</b>	<b>29,0</b>	<b>20,9</b>	<b>8,2</b>
Інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	31,2	22,4	8,8

Відповідь на питання про зниження купівельної поведінки споживачів наведена в таблиці 2.

Таблиця 2. Індекси реальної заробітної плати у 2009-2007 рр., у % до відповідного періоду попереднього року [1; 3]

Період	Січень	Січень- лютий	Січень- березень	Січень- квітень	Січень- травень	Січень- червень	Січень- липень	Січень- серпень	Січень- вересень
2009 р.	88,8	87,6	88,3	89,2	89,6	89,9	89,9	89,7	89,7
2008 р.	114,1	115,5	113,3	111,9	110,4	109,5	109,0	108,5	108,4
2007 р.	113,6	113,2	112,3	11,9	112,1	112	112,3	112,2	112,2

Сукупні доходи населення у першому півріччі 2009 р. зросли порівняно з аналогічним періодом попереднього року на 9 %, причому насамперед – за рахунок випереджаючого зростання соціальних допомог і трансфертів, яке склало 11,4 %, а їхня частка – зростає з 41,4 % до 42,3 %. У другому кварталі року відбулось деяке поліпшення показників реальних наявних доходів, визначених з урахуванням цінового фактору: глибина їх зниження зменшилася з 12,9 % у першому кварталі до 8,3 % - у другому [3].

Різке падіння динаміки номінальних доходів обумовило помітне звуження купівельноспроможного попиту. Витрати населення на придбання товарів і послуг у першому півріччі 2009 р. зросли порівняно з аналогічним періодом попереднього року лише на 6,4 %, що втричі менше показника інфляції за цей період у річному вимірі.

Обмежувачами впливу споживчого попиту, які сприяли затягуванню економіки в фазу депресії, стали:

- різке зниження номінальної динаміки доходів населення. Приріст номінальних доходів населення у січні-червні 2009 р. був на 76,3 % нижчим за відповідний показник 2008 р.
- зменшення обсягів та зростання вартості споживчого кредитування домогосподарств. Залишок кредитів, наданих домашнім господарствам, скоротився в січні-вересні 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року, на 76 % і становив лише 34,3 млрд грн. При цьому, якщо обсяг короткострокових кредитів зменшився вдвічі (на 52,4 %), то середньострокових - на дві третини (на 77,2 %), а довгострокові кредити для домогосподарств фактично зникли з ринку (їх обсяг скоротився на 92,1 %) [4].

– посилення схильності населення до заощаджень в умовах фінансової нестабільності курсу національної валюти, що приводить до відповідного зменшення витрат на поточне споживання.

За таких складних економічних умов перед вітчизняними підприємствами, які намагаються бути конкурентоспроможними, серед інших складних завдань постає ще одне: перманентне вивчення поведінки споживачів. Оскільки, на середній клас у розвинених суспільствах припадає лівова частка доходів країни, ці громадяни, як правило, заробляють на життя власною працею, вони є найбільш активними суб'єктами на ринках праці, товарів та послуг, то і вивчення поведінки споживачів треба починати саме з вивчення такої поведінки представника середнього класу. Поведінка представників середнього класу є найбільш раціональною та найбільш прогнозованою споживчою поведінкою, тому вона є найбільш цікавою як для компаній, котрі працюють на цих ринках, так і для держави. Середній клас цікавий для фахівців з суспільних наук, тому що з точки зору політології, поведінка середнього класу – це є поведінка виборців – його представники роблять найбільш свідомий вибір, оскільки вони є людьми освіченими. З точки зору соціології, ці люди визначають найбільш серйозні соціальні процеси. Для західних економістів вивчення середнього класу важливе ще й тому, що ця група має найбільшу частку доходів у суспільстві. У дослідженнях середнього класу в Україні теж з часом має з'явитися велика зацікавленість із боку компаній, які працюють на споживчому ринку. Представники цього класу є активними споживачами, це люди, які мають заощадження. Тому вони мають викликати інтерес з боку всіх компаній, які прагнуть бути конкурентоспроможними на ринку.

В умовах конкуренції розуміння споживачів – це вже

не питання вибору, а абсолютна необхідність для виживання. В зв'язку з важливістю проблеми ми вважаємо доцільним розглянути деякі моделі поведінки індивідуального споживача. Модель – це спрощена уява реальності з урахуванням тільки тих аспектів, які вважаються важливими для того, хто створює модель. Складеними блоками моделі споживчої поведінки є процес прийняття рішень споживачами та фактори, які його визначають. Модель відображає не тільки складові блоки (змінні), але і їх взаємозв'язок, все це допомагає отримати відповіді на такі питання:

– чому споживач веде себе в цій ситуації по-одному, а в другій по-іншому?

– які фактори домінують у механізмі прийняття рішень про першу або повторну покупку, або відмову про неї?

Вчені пропонують різні моделі, це пояснюється еволюцією поглядів на поведінку споживачів: від акценту на раціональному виборі до концентрації уваги на суто ірраціональних споживчих потребах. Відповідно до цього можна спостерігати три підходи щодо формування моделей споживчої поведінки: економічний, психологічний та соціологічний.

До економічних теорій оцінки споживчої поведінки можна залучити теорію раціонального вибору Р. Франка [5], теорію граничної корисності та теорію еластичності споживання та попиту.

При психологічному підході щодо оцінки поведінки споживачів, використовуються теорії мотивації. В маркетингу при аналізі поведінки споживачів найбільш часто використовуються теорії мотивації З. Фрейда та А. Маслоу [6, 7]. Згідно з теорією З. Фрейда, метою вдалого збуту товарів є задоволення прихованих, неусвідомлених потреб людини в задоволенні, які не лежать «на поверхні», але вони є домінуючими при прийнятті рішень. Теорія мотивації А. Маслоу спрямована на пояснення, чому у людей в якості мотивів їх поведінки в певний час виникають певні потреби. Для управління споживчою поведінкою по теорії А. Маслоу маркетологам важливо знати, на який із стадій мотиваційної ієрархії знаходиться в даний час споживач.

Третій, соціологічний підхід щодо формування моделі споживчої поведінки базується на припущенні, що основну роль в неї відіграє суспільне середовище, котре оточує людину, або до якого вона хотіла би бути причетною. Саме цей підхід визнають такі науковці, як Ф. Котлер, Д. Хокінс, К. Коні, Д. Говард, Д. Шет [8, 9] тощо.

Аналізуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що в основі управління поведінкою споживача лежить його моделювання, яке дозволяє розуміти, прогнозувати та впливати на нього. Поведінкою споживачів можна управляти за допомогою різноманітних процедур маркетингу. Все це визначає необхідність аналізу сутності маркетингового управління поведінкою споживачів в процесі ринкового вибору.

У сучасних економічних умовах активізувалась боротьба за споживача. При визначенні конкурентоспроможності підприємств дуже часто враховуються нематеріальні активи, зокрема споживачі. Досить актуальною в машинобудівному комплексі повстала проблема не тільки залучення, а і утримання вигідних споживачів. Така проблема є досить новою для української економіки та потребує відповідно активізації наукових досліджень в цієї галузі.

## Список літератури

1. Сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/25112009/index.htm>.
2. Консалтингова компанія [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://www.alt.com.ua>.

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
5. Франк, Р. Х. Микроекономіка и поведение [Текст] / Ф. Р. Франк – М. : ИНФРА-М, 2000. – 696 с.
6. Фрейд, З. Введение в психоанализ. Лекции [Текст] / З. Фрейд. – М. : Фирма СТД, 2003, 456 с.
7. Maslow, A. H. *Vjtivation and Personality* [Text] / A. H. Maslow (New-York. Harper&how, 1954).
8. Hawkins, D. I. *Consumer Behavior: Complications for marketing Strategy* [Text] / D. I. Hawkins, R. J. Best, K. A. Coney. G-th end IRWIN, 1995. – 649 p.
9. Howard, J. H. *The Theory of Buyer Behavior* [Text] / J. H. Howard, J. N. Sheth. – New York : John Wiley end Sons, 1969.

## РЕЗЮМЕ

*Литвиненко Ольга*

### Моделирование поведения потребителей как фактор конкурентоспособности предприятий машиностроения

Рассмотрены основные социально-экономические показатели нашей страны за последнее время. Приведены динамика определенных отраслей промышленности, доля отечественного производства в структуре внутреннего потребления продукции промышленности, индекс реальной заработной платы в 2009-2007 годах. Также обоснована необходимость изучения моделей поведения потребителей для успешной деятельности предприятий машиностроительного комплекса.

## RESUME

*Lytvynenko Olga*

### Modeling customers behavior as factor of competitiveness enterprises of engineer

The basic socio-economic indexes of our country are considered in latter days. The dynamics of certain industries of industry, stake of domestic production, is resulted in the pattern of internal consumption of products industry, index of the real wage in 2009-2007. The necessity study of models customers behavior is also grounded for successful activity of enterprises of machine-building complex.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## КОНТРОЛІНГ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

*У статті розглянуто сутність контролінгу персоналу та основні підходи щодо його визначення. Окреслено основні особливості контролінгу персоналу на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** контролінг персоналу, персонал, кадри, людські ресурси, управління персоналом.

В умовах ринкової економіки більшість підприємств для зменшення негативного впливу змін зовнішнього середовища використовують таку сучасну технологію управління, як контролінг. Контролінг дозволяє вчасно виявити загрози та можливості, що виникають у зовнішньому середовищі, та розробляє відповідні рекомендації для прийняття управлінських рішень. Крім того, контролінг спрямований на виявлення та ліквідацію проблемних моментів у процесі діяльності підприємства, а отже може використовуватись у сфері управління персоналом з метою підвищення соціальної та економічної ефективності даного процесу, оскільки саме від ефективності управління персоналом залежить ефективність управління діяльності підприємства в цілому.

Контролінг персоналу в торговельному підприємстві виступає поряд з загальним контролінгом, контролінгом асортименту, контролінгом використання торговельної площі і складського господарства, як складова системи контролінгу підприємства, що передбачає гнучке планування персоналу і вимірювання результативності шляхом сканування і є «кваліфікаційним контролінгом» [5, с. 29].

Однак, як свідчить практика, на підприємствах використовуються лише певні інструменти контролінгу персоналу, оскільки відсутній єдиний концептуальний підхід щодо визначення його сутності, а отже використання даної технології не може носити комплексного системного характеру, що забезпечує ефективність її використання.

З проблемою визначення сутності контролінгу персоналу пов'язані роботи вітчизняних і закордонних вчених: Л. Балабанової та О. Стельмашенко [1], О. Гасило [2], С. Ковальова [4], Т. Лукіних [6], А. Михайлової [7], А. Полозової та С. Євсєєвої [9], В. Єроніна [3], Е. Уткіна та І. Мірінюка [10], Г. Панченко [8] та інших. В своїх роботах науковці приділяють увагу визначенню сутності та основних складових концепції контролінгу персоналу. Однак, слід звернути увагу, що більшість авторів ототожнюють поняття «кадровий контролінг», «контролінг персоналу», «контролінг людських ресурсів», хоча поняття «кадри», «персонал» і «людські ресурси» не є тотожними. Можна виділити системний, функціональний та концептуальний підходи до визначення сутності «контролінгу персоналу». Всі ці підходи зауважують, що контролінг персоналу спрямований на ефективність управління персоналом, на забезпечення досягнення цілей управління персоналом, інформаційне та методичне обслуговування процесу прийняття управлінських рішень, а отже повинен для вирішення цих завдань реалізовувати певні функції.

Необхідність систематизації теоретичних знань і

визначення сутності контролінгу персоналу обумовили актуальність написання даної статті.

Метою поданої статті є визначення сутності контролінгу персоналу та основних підходів щодо її визначення, а також розгляд основних особливостей контролінгу персоналу на сучасному етапі.

Розгляд сутності терміну «контролінг персоналу» повинен передбачати усвідомлення науковцями, перш за все, таких понять, як: «персонал», «кадри», «людські ресурси», оскільки різні підходи щодо визначення терміну «контролінг персоналу», виявили, що більшість науковців, які займаються проблемами управління персоналом, ототожнюють ці поняття. Тому зустрічаються різні точки зору на вживання, визначення і трактування термінів: «контролінг персоналу», «контролінг людських ресурсів», «кадровий контролінг», «контролінг кадрів», а іноді і ототожнення цих понять.

Перш ніж перейти до аналізу підходів щодо визначення цих термінів, слід обґрунтувати доцільність використання певного терміну для характеристики процесів контролінгу у сфері управління персоналом.

Згідно з думкою О. Гасило, контролінг – це система, що покликана забезпечити інформаційно-методологічну підтримку прийняття управлінських рішень та координацію діяльності різних підрозділів і працівників підприємств для досягнення загальних цілей підприємства, отже більш доречно замість «контролінгу персоналу» використовувати термін «контролінг управління персоналом». Тому що контролінг управління персоналом як концепція управління, містить у собі не лише функцію аудиту персоналу (під яким більшість вчених розуміє контролінг персоналу), але й функції інформаційно-аналітичного забезпечення, планування, аналізу, моніторингу, контролю та регулювання процесів щодо управління персоналом підприємств [2, с. 370].

Однак термін «контролінг» походить від англійського слова «to control» – керувати, управляти, а отже вже розглядається як концепція управління певним об'єктом. Тому більш доцільно використовувати термін «контролінг персоналу», оскільки «контролінг управління персоналом» означає «управління управлінням персоналом», тобто є тавтологією поняття.

Науковці Л. Балабанова та О. Стельмашенко обґрунтували необхідність удосконалення дефініції такої категорії, як «персонал», оскільки виявили, що більшість авторів у своїх роботах роблять акцент на те, що до персоналу належать лише постійні працівники підприємства, які входять до основного штату і володіють необхідним рівнем кваліфікації. Так на їх думку, персонал доцільно визначати як сукупність всіх працівників підприємства, зайнятих виконанням певних обов'язків [1, с. 13].



Кадри підприємства – основний штатний склад кваліфікованих працівників організації.

С. Ковальов розглядає людські ресурси як робочу силу, що залучається компанією для досягнення власних цілей [4, с. 180].

Т. Лукіних пропонує визначати людські ресурси як сукупність трудових, інтелектуальних, творчих, підприємницьких здібностей і моральних якостей робітників, раціональне використання, формування і розвиток яких забезпечує ефективність і конкурентоспроможність організаціям в ринковому інноваційному середовищі [6, с. 180].

Слід зауважити, що людські ресурси в останні роки розглядаються як основний стратегічний ресурс організації, що на відміну від матеріальних, фінансових, інформаційних та інших видів ресурсів підприємства виступає головним фактором забезпечення продуктивності праці, стратегічної спрямованості діяльності, а отже - ефективності і забезпечення успішної тривалої діяльності підприємства на ринку. Отже, людські ресурси розглядаються як економічна категорія і її застосування є доцільним під час реалізації ресурсного контролінгу, а не соціально-орієнтованого.

Оскільки контролінг – це технологія управління,

спрямована на забезпечення досягнення цілей діяльності підприємства, а в забезпеченні досягнення цілей беруть участь не лише штатні кваліфіковані працівники (кадри), але й нештатні працівники підприємств (стажисти, практиканти та інші), що працюють як на оплатній основі, так і в ряді випадків безкоштовно, доцільним вважається для характеристики процесів контролінгу в сфері управління персоналом використовувати термін «контролінг персоналу».

На думку С. Ковальова, контролінг у системі управління персоналом організації ставить за мету підтримку планування, управління, контролю та інформаційного забезпечення всіх заходів у сфері кадрового господарства (рисунок 1.). Основною ідеєю контролінгу персоналу виступає впровадження обґрунтованих (необхідних і достатніх) планових значень показників за всіма елементами системи управління персоналом [4, с. 11-12]. Основне застосування контролінгу полягає в аналізі прибутку при різноманітних варіантах кадрової політики [4, с. 13].

У цьому випадку автор розглядає контролінг персоналу як монетарну концепцію контролінгу, що використовує лише конкретні показники та спрямована на забезпечення кількісних цілей. Однак слід зауважити,



Рис. 1. Рівні контролінгу персоналу [4, с. 12].

що контролінг персоналу слід віднести до соціально-орієнтованої концепції контролінгу, оскільки ця концепція створена для людини і її складовою виступає людина. Безумовно, контролінг персоналу як система використовує і певні елементи монетарної концепції контролінгу, зокрема однією з задач контролінгу персоналу є управління витратами на персонал, що, як наслідок, впливає на управління прибутком підприємства. Разом з тим контролінг персоналу спрямований на забезпечення досягнення не лише кількісних, але й якісних цілей (наприклад забезпечення задоволеності робітників працею та її умовами, створення сприятливого морально-психологічного клімату тощо).

В. Єронін визначає кадровий контролінг як комплексну концепцію управління персоналом, що надає підтримку процесу прийняття ефективних рішень на альтернативній основі [3, с. 2].

Кадровий контролінг, на думку А. Михайлової, це система інформаційно-аналітичної і методичної підтримки прийняття управлінських рішень у системі управління персоналом з метою підвищення ефективності організації [7, с. 29].

Г. Панченко зауважує, що контролінг формування і використання людських ресурсів – орієнтована на досягнення цілей суб'єкта управління система планування, координації, аналізу та інформаційного

забезпечення процесів формування і використання людських ресурсів [8, с. 36]. Контролінг персоналу - це інструмент управління, що дозволяє більш ефективно реалізовувати кадрову функцію в менеджменті підприємства для досягнення оперативних і стратегічних цілей за допомогою забезпечення підтримки, координації і оптимізації як всієї системи управління людськими ресурсами, так і окремих сфер управління. Кадровий контролінг є інструментом управління людськими ресурсами і служить для підвищення продуктивності та гнучкості виробництва, а також для зниження витрат, пов'язаних із працівниками підприємства [8, с. 54, 55].

Критичний аналіз підходів щодо визначення терміну контролінгу персоналу, дозволив зробити висновок, що він більшістю науковців розглядається у вузькому значенні. Так контролінг окреслюють як інструмент управління, який спрямований на забезпечення ефективності прийняття управлінських рішень, однак слід зауважити, що контролінг забезпечує формування інформаційної інфраструктури підприємства, спонукає до використання більш доцільних методів обліку витрат, координує діяльність різних підрозділів задля досягнення загальних цілей підприємства і, виконуючи ці завдання, не може розглядатись в якості інструменту управління.

Основне розуміння концепції контролінгу персоналу,

прийняте авторами А. Полозовою та С. Євсєвою [9, с. 2], знаходиться на перетині двох площин управління персоналом у досягненні цілей організації:

- як технологія інструментального управління персоналом, що є складним об'єктом управління, що тонко, неоднозначно і невизначено сприймає управлінський вплив;
- як системний процес управління персоналом на базі можливості критично оцінювати ситуацію, самостійно або колективно приймати управлінське рішення щодо досягнення цілей організації.

Безумовно, контролінг персоналу слід розглядати з декількох точок зору:

- з точки зору системного підходу - як інтегровану комплексну інформаційно-функціональну систему, що складається з систем інформаційно-аналітичного та методичного забезпечення, планування, аудиту, аналізу, моніторингу, контролю та регулювання процесів щодо управління персоналом підприємств;
- з точки зору концептуального підходу - як інтегровану комплексну інформаційно-функціональну систему, що забезпечує інформаційно-аналітичну і методичну підтримку процесу прийняття рішень та спрямована на забезпечення досягнення цілей підприємства у сфері управління персоналом;
- з точки зору інституціонального підходу - як системний процес, що забезпечує методичну та інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень, а також координацію діяльності різних підрозділів на досягнення цілей підприємства в сфері управління персоналом шляхом використання специфічних інструментів та технологій управління;
- з точки зору процесного підходу - як процес реалізації функцій інформаційно-аналітичного та методичного забезпечення, планування, моніторингу, аудиту, аналізу, контролю та регулювання процесів щодо управління персоналом підприємств, який спрямований на забезпечення досягнення цілей підприємства в сфері управління персоналом;
- з точки зору функціонального підходу - як технологію управління досягненням цілей підприємства у сфері управління персоналом.

Таким чином, контролінг персоналу доцільно розглядати як технологію управління, спрямовану на розробку рекомендацій та підтримку управлінських рішень в сфері управління персоналом, спроможну забезпечити досягнення цілей підприємства на засадах підвищення гнучкості та адаптивності системи управління персоналом та вдосконалення підходів щодо планування, моніторингу, інформаційно-аналітичного забезпечення та контролю окремих процесів управління персоналом.

Особливостями контролінгу персоналу на сучасному етапі є наступні:

- контролінг персоналу виступає однією з головних складових системи контролінгу діяльності підприємства, призначенням якої є забезпечення ефективності процесів управління персоналом (ефективності і оптимальності витрат на персонал, продуктивності праці, досягнення цілей) та стратегічної спрямованості діяльності, а отже забезпечення успішності і тривалості діяльності підприємства на ринку;
- контролінг персоналу забезпечує використання соціально-орієнтованої концепції контролінгу підприємством, оскільки забезпечує збалансоване управління на основі монетарних і нефінансових показників;

– контролінг персоналу за своєю сутністю є процес-орієнтованим контролінгом, оскільки орієнтований на супровідні процеси в сфері управління персоналом.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка концепції контролінгу персоналу та рекомендацій щодо її використання підприємствами торгівлі на практиці.

## Список літератури

1. Балабанова, Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки [Текст] : монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк [ДонНУЕТ], 2010. – 238 с. (Школа маркетингового менеджменту).
2. Гасило, О. О. Контролінг управління персоналом підприємств [Текст] / О. О. Гасило // Торговля і ринок України : Тем. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Вип. 25. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. Т. 1. – С. 369-374.
3. Еронин В. А. Комплексная система диагностического анализа в управлении персоналом организации [Электронный ресурс] / В. А. Еронин // Электронные публикации. - В.ГУ. – 2007. – № 18. – Ч.2. – Режим доступа до журн.:
4. <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=735>
5. Ковалев, С. В. Система контроллинга персонала промышленной организации [Текст] / С. В. Ковалев. – М. : КНОРУС, 2010. – 264 с.
6. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование [Текст] / Horvath & Partners; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2006. – 269 с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)
7. Лукиных, Т. Н. Человеческие ресурсы в условиях информационной экономики [Электронный ресурс] / Т. Н. Лукиных // Открытый междисциплинарный электронный журнал «Гуманитарная информатика». – № 3. – Режим доступа до журн.: <http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk.htm>.
8. Михайлова, А. В. Развитие кадрового контроллинга в системе управления персоналом организации [Текст]: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Михайлова Ганна Вікторівна. – М., 2006. – 210 с.
9. Панченко, Г. С. Контролінг формування та використання людських ресурсів [Текст]: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.07 / Панченко Ганна Степанівна. – Донецьк, 2008. – 214 с.
10. Полозова, А. Н. Концептуальные положения персонал-контроллинга в производственных организациях [Электронный ресурс] / А. Н. Полозова, С. В. Евсеева // Проблемы региональной экономики. — Режим доступа до журн.: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=19&page=13>
11. Уткин Е. А. Контролинг: российская практика [Текст] / Е. А. Уткин, І. В. Мірінюк. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 272 с.

## РЕЗЮМЕ

*Лиходєдова Ольга*

### Контролинг персонала: сущность и особенности на современном этапе

В статье рассмотрено сущность контроллинга персонала и основные подходы относительно ее определения. Определены основные особенности контроллинга персонала на современном этапе.

## RESUME

*Lihodedova Olga*

### Personnel controlling: sense and peculiarities consider to modern period

In the article, the sense of staff controlling and the main peculiarities of staff controlling, up to it's definition is considered. The main peculiarities of staff controlling, consider to modern period.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті доведено, що обґрунтованість і вірогідність оцінки вартості підприємства багато в чому залежить від того, наскільки правильно визначена область використання останньої: купівля-продаж, одержання кредиту, страхування, оподаткування підприємства. На сьогодні використовується найбільш вдала концепція менеджменту - управління вартістю підприємства, що дозволяє досягти стабільного руху у напрямку зростання вартості підприємства, узгодити всі інші цілі управління підприємством та забезпечити його довгострокові перспективи.*

**Ключові слова:** вартість, види вартості, формування вартості, управління вартістю, вартісно-орієнтоване управління, теоретичні аспекти формування вартості, оцінка вартості підприємств, цілі оцінки вартості.

Проблема формування вартості підприємства є сьогодні найважливішою для керівників, які хочуть бачити свої організації процвітаючими й конкурентоздатними в перспективі, з реальним запасом міцності.

Теоретичні аспекти проблеми формування ринкової вартості розроблені в працях таких західних учених як Г. Александер, І. Ансофф, Р. Брейлі, Дж. Бейлі, А. Дамодаран, Г. Десмонд, П. Дойль, К. Гріффіт, Р. Келлі, Т. Коллер, Т. Коупленд, Р. Каплан, Д. Нортон, С. Майєрс, С. Мелцзер, М. Міллер, Ф. Модільяні, Д. Морріс, Дж. Мурін, Ш. Пратт, Д. Росс, А. Рапппорт, В. Шарп, Ф. Шерер, М. Шольц, Д. Штерн, Дж. Фішмен, К. Уілсон і ряду інших відомих авторів.

Чималий внесок у розв'язання проблеми формування ринкової вартості підприємства внесли також і вітчизняні економісти: Л. Абалкін, Г. Буличева, С. Валдайцев, В. Григор'єв, А. Закіров, А. Козирєв, А. Ковальов, В. Лівшиць, Е. Тарасевич, М. Федотова й ін.

Сучасні підходи до здійснення управління передбачають орієнтування всіх учасників та зацікавлених сторін підприємницької діяльності на максимізацію вартості фірми. Це приносить вигоди як власникам та інвесторам, так і її працівникам.

Показник ринкової вартості компанії є найважливішою комплексною фінансовою оцінкою, яка адекватно відображає економічну ефективність підприємства, його фінансову успішність та очікування щодо майбутньої доцільності діяльності. Цей показник має здатність реагувати на будь-які зміни ситуації: зниження рентабельності послуг, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрату конкурентної сили, – що спричиняють зменшення ринкової вартості підприємства.

Тільки зростання вартості підприємства є загальною метою та критерієм ефективності для всіх учасників діяльності бізнесу і збігається з їх різносторонніми інтересами. Тому в більшості успішних західних компаніях ринкова вартість підприємства стала найважливішим об'єктом управління. Практично всі вагомні управлінські рішення (від зміни постачальника до повної реструктуризації виробництва та ліквідації цілих підрозділів) приймаються з метою збільшення вартості компанії.

Вартість бізнесу – це вартість діючого підприємства або вартість 100% корпоративних прав у діловому підприємстві.

Вартість і ціна рівні між собою тільки в умовах

досконалого ринку. Вартість у прирівнюванні до майна являє собою очікувану ціну, яка повинна бути результатом конкретних умов. Ціна – це факт, який відображає те, скільки було витрачено на покупку подібних об'єктів у минулих операціях. Тільки зробивши аналіз, оцінювач може стверджувати, чи є поточна виплачена або отримана ціна відображенням вартості майна.

Процес формування ринкової вартості підприємства – це інтегруючий процес, спрямований на якісне поліпшення стратегічних й оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації загальних зусиль на ключових факторах вартості. Але процес формування вартості не повинен зводитися до процесу вартісної оцінки. Його головне завдання – накреслити цілі й шляхи зміни корпоративної культури менеджера, орієнтованого на вартість. Тонкощі організаційної поведінки турбують не менше, ніж використання вартості як критерію ефективності й інструменту для прийняття рішень.

Формування ринкової вартості підприємства можливе тільки завдяки достовірній інформації, синтезованій добре налагодженою системою управління вартістю. Така ситуація сприяє тому, що керівник буде прагнути вибрати стратегію, яка максимізує вартість підприємства, оскільки його спонукають до цього конкретні фінансові цілі, встановлені для нього вищим керівництвом, що відповідає системі оцінки праці й матеріального заохочення, а також (і це, імовірно, найголовніше) постійний перегляд стратегії разом з вищим керівництвом.

Процес формування ринкової вартості підприємства розуміють як об'єднання вартісного мислення й управлінських процесів і систем, необхідних для переказу цього мислення на мову конкретних дій. Однієї із цих складових явно недостатньо для успіху. Тільки в сукупності вони можуть принести помітний і стійкий позитивний результат.

Наявність вартісного мислення означає, що менеджери вищої ланки за взаємною згодою бачать своє головне фінансове завдання в максимізації вартості й керуються чіткими правилами, що визначають, у яких випадках інші завдання, наприклад забезпечення зайнятості або захист навколишнього середовища, переважають головне; більше того, у них є тверде, засноване на науковому аналізі розуміння того, які параметри діяльності впливають на вартість компанії. Менеджери наприклад, зобов'язані знати, чи приведе

прискорення зростання доходів або підвищення норми прибутку до створення нової вартості і повинні забезпечити все необхідне, щоб у рамках використовуваної стратегії ресурси й зусилля були спрямовані на поліпшення ключових показників. Аналітичні інструменти управління ринковими вартостями підприємства, такі, як вартісна оцінка методом дисконтованого грошового потоку й аналіз факторів вартості, достатньою мірою озброюють компанії для прийняття рішень, що сприяють створенню нової вартості.

Існують чотири основних умови, за яких виникає вартість: попит, корисність, дефіцитність і можливість передачі прав власності.

Попит – кількість товару (послуг) або об'єктів власності, що може бути куплена на ринку за певний період часу. Збільшення попиту спричиняє ріст цін.

Корисність. Корисністю називається здатність товарів (послуг) або об'єктів власності задовольняти певні людські потреби. Чим більше потреб здатна задовольнити певна річ, тим більшим буде попит на неї. Ріст корисності зазвичай супроводжується збільшенням ціни.

Дефіцитність. Незважаючи на великий попит і високу корисність, ніяке майно не буде мати вартості доти, поки не буде дефіцитним.

Можливість передачі прав власності. Будь-яка річ тільки тоді стає товаром (і, відповідно, здобуває вартість), коли існує можливість передачі прав власності на неї.

У силу різних потреб і виконуваних функцій на практиці оцінювачем використовуються наступні основні види вартості.

Обґрунтована ринкова вартість – ціна, характерна для певного виду майна на конкурентному й відкритому ринку. Передбачає вільну конкуренцію, коли й покупець, і продавець діють економічно раціонально й свідомо, маючи необхідну інформацію й не випробовуючи яких-небудь зовнішніх примусів в угоді. Ця вартість використовується у випадках, пов'язаних з відчуженням і передачею прав власності.

Нормативно розрахункова вартість – вартість майнового комплексу, що розраховується на основі затверджених відповідними органами управління методик і нормативів. При цьому застосовуються єдині шкали нормативів (ставок, коефіцієнтів, питомих цін) для розглянутих типів майнових комплексів. Прикладом нормативно розрахункової вартості є оподатковувана вартість майна підприємства. Податковою базою для обчислення податку на майно підприємства слугує середньорічна залишкова вартість основних засобів, нематеріальних активів, запасів і витрат. Для розрахунку оподаткованої вартості беруться відображені в активі балансу залишки по відповідних рахунках майна підприємства бухгалтерського обліку. Інший приклад нормативно розрахункової вартості – визначення вартості земельної ділянки для обчислення земельного податку. Існують затверджені ставки податку з одного квадратного метра й коригувальні коефіцієнти, що враховують різні характеристики земель або ділянок.

З погляду системи бухгалтерського обліку розрізняють вартість балансову, що поділяється на первісну, переоцінену й залишкову.

Балансова вартість – витрати на будівництво або придбання елемента власних основних засобів підприємства, що знаходиться на його балансі.

Первісна вартість відображається в облікових документах на момент введення об'єкта в експлуатацію на вказаному підприємстві. Об'єкт майна, що перебуває в експлуатації, обліковується за первісною вартістю або до

моменту, коли він піддається реконструкції або модернізації, або до моменту офіційно призначеної переоцінки фондів.

Переоцінена вартість – вартість переоцінки раніше створених основних засобів у сучасних умовах. Оцінювачем розраховується повна переоцінена вартість елементів основних фондів методом заміщення, тобто за сучасною ринковою вартістю аналогічних об'єктів.

Залишкова вартість, визначається якщо від балансової вартості відняти накопичену за період експлуатації суму зносу. Вона може мати ринковий характер, якщо її встановлюють за цінами вторинного ринку.

Залежно від порядку оцінки розрізняють вартість відтворення й вартість заміщення.

Вартість відтворення – вартість точної копії оцінюваного об'єкта майна, придбаного або відтвореного в цей час за діючими цінами й з тих самих або дуже схожих матеріалів.

Вартість заміщення – поточна вартість виробництва аналогічного об'єкта власності, еквівалентного за корисністю оцінюваному об'єкту.

Розрізняють вартість майнового комплексу, що продовжує функціонувати, і ліквідаційну вартість.

Вартість майнового комплексу, що продовжує функціонувати – вартість такого об'єкта купівлі-продажу, що після здійснення угоди буде, як і раніше функціонувати й приносити дохід.

Ліквідаційна вартість є ціною, з якою змушений погодитися власник при продажі майна в термін менший, ніж розумно прийнятний для ринку.

Залежно від ситуації оцінки розрізняють також кілька видів вартості: інвестиційну, споживчу, страхову, утилізаційну.

Інвестиційна вартість – вартість майнового комплексу, якщо його розглядати як інвестиційний внесок у реалізацію якого-небудь інвестиційного проекту.

Споживча вартість відображає вартість, або важливість об'єкта власності для конкретного власника, що може й не мати намірів виставляти його на відкритому ринку. Вартість у використанні визначається як вартість економічного товару для його власника-споживача й заснована на ефективності його використання (у формі доходу, корисності, зручностей).

Страхова вартість – ринкова вартість об'єкта, обумовлена ціллю страхування й відображена в страховому договорі.

Утилізаційна вартість – вартість утилізації матеріальних активів, які досягли граничного стану внаслідок повного зносу або втратили свою первісну корисність унаслідок надзвичайної події.

Ціль оцінки – розрахунок і обґрунтування ринкової вартості підприємства.

Оцінка підприємства не є самоціллю, вона підлягає розв'язанню певного, конкретного завдання. Оцінювачу необхідно знати завдання, заради якого здійснюється процедура, тільки тоді він може правильно вибрати потрібний методичний інструментарій.

Найбільш характерні випадки, коли виникає потреба в оцінці вартості підприємства:

- продаж підприємства;
- продаж частини майна підприємства (земельних ділянок, будинків, споруд);
- реорганізація (злиття, поділ, і т.п.) і ліквідація підприємства (які здійснюються як за рішенням його власників, так і за рішенням суду при банкрутстві підприємства);
- купівля-продаж акцій підприємства на ринку цінних паперів (купівля підприємства або його частини, що перебувають в акціонерній власності);

- купівля-продаж частки (внеску) у статутному капіталі товариства, або товариства з обмеженою відповідальністю (частка оцінюється в грошових одиницях);
- передача підприємства в оренду: оцінка вартості важлива для призначення орендної плати й здійснення наступного викупу орендарем (якщо це передбачено договором оренди);
- здійснення інвестиційного проекту розвитку підприємства, коли для його обґрунтування необхідно знати вихідну вартість підприємства;
- одержання кредиту під заставу майна підприємства (іпотеки);
- страхування майна підприємства;
- визначення податкової бази для обчислення податку на майно;
- переоцінка основних фондів.

Таким чином, обґрунтованість і вірогідність оцінки вартості майнового комплексу багато в чому залежить від того, наскільки правильно визначена область використання оцінки: купівля-продаж, одержання

Таблиця 1. Взаємозв'язок між ціллю оцінки і видами вартості, які використовуються для оцінки

Ціль оцінки	Види вартості
Допомогти потенційному покупцю (продавцю) визначити передбачувану ціну	Ринкова
Визначити доцільність інвестицій	Інвестиційна
Забезпечити заявки на одержання кредиту	Заставна
Визначити суми покриття за страховим договором або сформулювати вимоги у зв'язку з втратою або пошкодженням застрахованих активів	Страхова
Можлива ліквідація (часткова або повна) діючого підприємства	Ліквідаційна

кредиту, страхування, оподатковування й т.д.

Вартість підприємств можна визначити як основу, навколо якої під впливом різноманітних чинників формуються ціни, і яка характеризує грошові відносини між заінтересованими у підприємствах особами (покупцями, продавцями, акціонерами, менеджерами, кредиторами тощо), віддзеркалюючи погляд ринку на вигоди від використання підприємств (їх майна, корпоративних та інших прав). Ціна виступає похідною від вартості; вона так само вказує на грошові відносини, але лише на ті, що приписуються підприємствам конкретними покупцями і продавцями.

У сучасному швидкозмінному світі, коли ринкова конкуренція стає все жорстокішою, виживання підприємств все більше залежить від факторів довгострокового порядку. Одна з найсучасніших концепцій менеджменту сьогодні – управління вартістю підприємства – дозволяє досягти стабільного руху у напрямку зростання, узгодити всі інші цілі управління підприємством та забезпечити його довгострокові перспективи.

### Список літератури

1. Коупленд, Т. *Стоимость компаний: оценка и управление* [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин : Пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 578 с.
2. Kaplan, R. S. *Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System* [Text] / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business Review*. – 1996. – Jan/Feb. Michel U. *Mit Balanced Scorecard und Shareholder Value zu einem durchgangigen und umfassenden Wertmanagement*, VDI Berichte Nr. 1412, 1998. – P.189-209.
3. Stewart, G. Bennet. *The Quest for Value: the EVA Management Guide* [Text] / Bennet G. Stewart. – New York : Harper Business, 1991. – P. 150-163.
4. *Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту* [Текст] / О. Є. Кузьмін, А. С. Мороз, Н. Ю. Подольчак, Р. В. Шуляр. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 335 с.
5. Маршалл, А. *Принципы экономической теории* [Текст] / А. Маршалл : В 3-х т. Т. 2. : Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – 310 с.
6. Момот, Т. В. *Вартісно-орієнтоване корпоративне управління від теорії до практичного впровадження* [Текст] / Т. В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
7. Валдайцев, С. В. *Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия* [Текст] / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
8. Ольве, Н. *Оценка эффективности деятельности компании*.

*Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей* [Текст] / Н. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. : Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 304 с.

9. Copeland, T. *Valuation: Measuring and Managing the value of companies* [Text] / Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin. – 2nd ed., 2001. – P. 100.
10. Грязнова, А. Г. *Оценка бизнеса* [Текст] / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 512 с.
11. Валдайцев, С. В. *Оценка бизнеса и инновации* [Текст] / В. С. Валдайцев. – М. : Филінг, 2000. – 498 с.

### РЕЗЮМЕ

**Мазур Елена**

#### **Теоретические аспекты формирования стоимости предприятий**

В статье доказано, что обоснованность и достоверность оценки стоимости предприятия во многом зависит от того, насколько правильно определена область использования последней: покупка-продажа, получение кредита, страхования, налогообложения предприятия. На сегодня используется наиболее удачная концепция менеджмента - управление стоимостью предприятия, что позволяет достичь стабильного движения в направлении роста стоимости предприятия, согласовать все другие цели управления предприятием и обеспечить его долгосрочные перспективы.

### RESUME

**Mazur Olena**

#### **Theoretical aspects of forming of cost of enterprises**

It is well-proven in the article, that validity and authenticity of estimation of cost of enterprise in a great deal depends on that, the area of the use of the last is correctly certain as far as: purchase-sale, receipt of credit, insurance, taxation of enterprise. The most successful conception of management - management of enterprise a cost is utilized for today, that allows to attain stable motion in direction of growth of cost of enterprise, to co-ordinate all other whole managements an enterprise and to provide him long-term prospects.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ

*У статті розкрито сутність людського капіталу, шляхи його відтворення, залежність економічної і соціальної ефективності людського капіталу від раціонального використання людських ресурсів в умовах сучасної трансформації економіки.*

**Ключові слова:** людський капітал, інвестиції, персонал, професійна підготовка.

Концепція формування і відтворення людських ресурсів, співвідношення між фізичним і людським капіталом у роки набуло пріоритетного значення. Інвестиції в людський капітал відіграють важливу роль у стратегії розвитку підприємств і організацій, у розробленні виробничих та соціальних показників. Впровадження нової техніки і технологій ставлять більш високі вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, збільшують витрати на його розвиток. Зараз відсутнє чітке обґрунтування впливу інвестицій у людський капітал на прибуток підприємства чи організації.

Дослідженнями формування і відтворення людського капіталу займалися багато зарубіжних і вітчизняних вчених та економістів: Г. Беккер, М. Блаут, У. Боуен, В. Матур, Дж. Міль, Дж. Кендрік, В. Петі, Д. Рікардо, А. Сміт, Л. Туроу, Т. Шульц т. ін.

До питання вивчення та відтворення людського капіталу долучились і російські вчені: Г. Грацинська, А. Добринін, А. Єгошин, І. Ульїнський, С. Кубанський, А. Лисков, В. Марцинкевич, С. Струмилін та багато інших.

Серед вітчизняних вчених і економістів вказані проблеми висвітлені у працях Д. Богині, І. Бондара, О. Бородіної, Н. Верхоглядової, О. Грішньої, В. Кравецького, А. Колосюк, А. Колота, Н. Марущак, Є. Савельєва, С. Юрія та ін.

Метою дослідження є виявлення шляхів відтворення людського капіталу, впливу інвестицій у людський капітал, визначення витрат на розвиток персоналу на підприємствах і в організаціях.

В економічній теорії поняття «людський капітал» означає усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства і визнання необхідності інвестування в людину, тому що цей капітал формується і збільшується шляхом інвестування і приносить тривалий економічний ефект. Важливою передумовою формування людського капіталу є інвестування, що здійснюється у процесі активної діяльності людини, в якій майбутній власник цього капіталу практично завжди виступає об'єктом, суб'єктом і результатом впливу.

Світова спільнота визнає інвестиції в людський капітал як найбільш вигідні для зростання конкурентоспроможності національної економіки і, як наслідок, для зміцнення держави, тому що вони дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за

характером економічний і соціальний ефект. Саме людський капітал стимулює зростання і розвиток – як прямо (сприяє зростанню обсягу знань, випуску продукції, розвитку підприємств, які інтенсивно використовують на практиці інновації), так і побічно (при більш ефективному використанні капіталу персоналу залишаються надлишки і на інвестування в людський капітал, що призводить до зростань і розвитку, а отже, перешкоджає виникненню криз на підприємствах).

Найважливішою складовою інвестицій у людський капітал є видатки на освіту. Витрати на освіту на всіх рівнях, складаючи бюджетне фінансування, не є безповоротними, але необхідними витратами на виховання підростаючого покоління – це інвестиції в людський капітал, що приносить економічний і соціальний ефект. Освіту і професійну кваліфікацію ми розглядаємо як особливу складову інтелектуальної власності людини, її приватний людський капітал, що приносить дохід. Це підкреслюється такими фактами з нашого життя як збереження високих конкурсів до престижних вищих навчальних закладів за умови контрактної форми навчання, відкриття багатьох приватних навчальних закладів, популяризацію спеціальної літератури для самоосвіти і т. ін.

Незважаючи на це, що Україна має значний інтелектуальний потенціал (130-140 млрд. дол.), він не повністю використовується у виробництві. Про це свідчать дані обсягів ВВП на одного мешканця країни та рівень заробітної плати, які є одними з найнижчих у світі. Таке становище в економіці та науці призвело до того, що за роки незалежності з України виїхало близько 200 тис. науковців. За даними Світового банку людський капітал у національному багатстві країни становить 60-70%, коли основні виробничі фонди становлять 10-20%. Тому й інвестиції в людський капітал повинні перевищувати інвестиції в основний капітал. На розвиток системи освіти в Україні спрямовуються значні матеріальні й фінансові ресурси. Головним джерелом фінансування цих витрат є державний та місцеві бюджети. Так у 2009 р. видатки на освіту становили майже 19% зведеного бюджету або 6,4% від ВВП.

У сучасних умовах особливу увагу треба звернути на вдосконалення змісту освіти з урахуванням нових соціально-економічних умов, розвитку науки й техніки.

Важливим елементом державної політики має стати

визначення державних вимог до поліпшення навчально-виховного процесу. Тільки фундаментальні знання належним чином корелюють із рівнем і темпами науково-технічного прогресу і конкурентоспроможності держав у світовій співдружності.

Людський капітал створюється як у суспільному секторі економіки за рахунок державних і приватних інвестицій, так і на особистісному рівні в тому розумінні, що витрати часу і праці для саморозвитку та самовдосконалення майбутнього власника людського капіталу абсолютно необхідні для нарощування цього капіталу. Ці приватні витрати потім обов'язково включаються в суспільні витрати відтворювального процесу, оскільки нагромаджені запас знань, умінь та інших продуктивних рис людини може реалізовуватися і бути оціненим лише у суспільстві завдяки активній діяльності його власника.

Досить своєрідну класифікацію інвестицій в людський капітал дав Дж. Кендрик [4]. Усі види інвестицій він поділяє, по-перше, на речові і неречові, по-друге, на втілені і не втілені у людях. До перших належать усі витрати, необхідні для фізичного формування і розвитку людини, до других – нагромаджені витрати на освіту і професійну підготовку, частина витрат на охорону здоров'я і мобільність робочої сили. Особливістю неречових вкладень є те, що незважаючи на свій «невидимий» характер, ці витрати, примножуючи знання і досвід людей, сприяють зростанню продуктивності капіталу, втіленого в людях. Оцінюючи інвестиції в освіту, Дж. Кендрик враховує також категорію «втрачених заробітків», позаяк навчання дорослих людей розглядається як відторгнення зі сфери економічної діяльності робочої сили, що вже є нагромадженим людським капіталом і могла б приносити прибуток.

Інвестиції в людський капітал супроводжуються і моральними втратами працівників у результаті втрати вільного часу, перенапруження та стресових ситуацій під час складання іспитів, проведення атестацій персоналу, зміни місця проживання заради підготовки, підвищення кваліфікації чи професійної перепідготовки або з метою зміни оточення.

Показник величини витрат на розвиток персоналу підприємства є абсолютним, тому його використання під час аналізу і прийняття управлінських рішень обмежене. У цьому зв'язку більш практичними є показники частки витрат на розвиток персоналу в загальних витратах на робочу силу, питомої ваги витрат на розвиток персоналу в загальному обсязі реалізації продукції організації чи підприємства. Вони розраховуються як частка від ділення загальної величини витрат на розвиток персоналу на загальні витрати на робочу силу чи на обсяг реалізації продукції підприємства.

Прямі матеріальні витрати на розвиток персоналу багатогранні і складні. В управлінні розвитком персоналу вони повинні розглядатись з різних аспектів. Щодо кваліфікаційних ознак прямих витрат на розвиток персоналу, то основними з них є: фази відтворення робочої сили, рівень інвестора, цільове призначення витрат, джерела фінансування, характер витрат, час відшкодування витрат, обов'язковість, доцільність збільшення чи скорочення витрат тощо.

Варто зауважити, що основні витрати організації і підприємств припадають на фазу використання робочої сили. Це витрати на підтримку високого професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їх виробничу адаптацію, атестацію персоналу та планування його трудової кар'єри, перепідготовку, коли змінюється профіль роботи чи освоюється нова техніка. У ринкових умовах зростає значення витрат за рахунок коштів

фізичних осіб та коштів підприємств. Особливе місце займають опосередковані витрати, до яких належать інвестиції на створення високопродуктивних робочих місць та скорочення ділянок ручної некваліфікованої праці, тобто ті, що непрямо стосуються розвитку персоналу.

При визначенні ефективності професійного навчання персоналу неприпустимо розмежовувати її економічну і соціальну ефективність, їх потрібно розглядати у тісному взаємозв'язку. Підвищення економічної ефективності неможливе за рахунок зниження соціальної, оскільки соціальні результати відбиваються на економічному ефекті.

Питаннями очікуваної віддачі від інвестицій в освіту займалась О. Грішнова. Цю віддачу вона ділить на три групи: прямі матеріальні зиски, непрямі матеріальні зиски і моральні зиски[2].

Економічна ефективність професійного навчання оцінюється в багатьох аспектах: особистісному, навчальному закладу, підприємства та суспільного.

Особистісний аспект зводиться до методів економічної оцінки інвестування у людський капітал. Багато економістів використовують метод аналізу «витрат-вигоди». До приведення витрат і вигоди до одного моменту праці застосовують метод дисконтування. Розрахунок вигоди від вкладень у людський капітал передбачає проведення прогресивного дисконтування вигоди, порівняння її з поточними витратами, оскільки вигоди, що будуть в майбутньому, завжди мають для людей меншу цінність порівняно з тими вигодами, які отримують на даний час. Відповідно до концепції людського капіталу різниця між дисконтованими величинами витрат і вигоди – приведена вартість – вважається критерієм доцільності інвестиційного проекту в людський капітал.

Цей метод має деякі недоліки, тому що важко визначити, який рівень відсотка має бути вибраний як коефіцієнт дисконтування. Інвестиції в людський капітал є доцільними, якщо поточна вартість майбутніх вигод (грошових і моральних) більша або хоч рівна витратам.

Економічна ефективність заходів з професійного навчання аналізують за результатами діяльності тих працівників, що пройшли навчання, і тих, що його не проходили.

Підсумковий показник річного економічного ефекту від впровадження заходів з професійного навчання персоналу підприємства розраховується підсумовуванням річних економічних ефектів за кожним показником.

Зазначена стратегія управління розвитком персоналу не враховує характеру сучасного виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу на виробництві та у сфері послуг, необхідність підвищення конкурентоспроможності товаровиробника через підвищення якості робочої сили.

Отже, для України, на відміну від економічно розвинених країн світу, характерна значна неадекватність між рівнями освіти та ВВП, що свідчить про занижений рівень можливостей щодо розвитку та продуктивного використання людського капіталу. Тобто, необхідне створення сприятливих економічних та соціальних умов для формування і відтворення високо мотивованої й висококваліфікованої робочої сили, яка трансформуватиметься повною мірою в людський капітал.

### **Список літератури**

1. *Верхоглядова, Н. І. Роль людського капіталу в процесі формування соціально орієнтованої ринкової економіки [Текст] / Н. І. Верхоглядова // Економіка та держава. – 2006. –*

---

№11.

2. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. – К. : Знання, КОО, 2001.
3. Дятлов, С. А. Основы теории человеческого капитала [Текст] / С. А. Дятлов. – СПб. : Наука, 1994. – 286 с.
4. Кендрик, Дж. Совокупный капитал США и его формирование [Текст] / Дж. Кендрик. – М. : ИНФРА-М, 1978. – 275 с.
5. Критский, М. М. Человеческий капитал в информационной рыночной экономике [Текст] / М. М. Критский // Сб. науч. трудов. – СПб., 2000. – С. 5-47.
6. Макконел, К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика [Текст] / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992, т. 2. – 400 с.
7. Марцин, В. С. Трансформація людського капіталу [Текст] / В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2007. – №1.
8. Павлюк, К. В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання [Текст] / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 9.
9. Becker, G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis [Text] / G. S. Becker. – New York, 1964.
10. Shultz, T. Investment in Human Capital [Text] / T. Shultz. – New York, 1971.
11. Fukuyama, F. Trusr. The Social Virtues and the Creation of Prosperity [Text] / F. Trusr. Fukuyama. – New York : The Free Press, 1995.

## РЕЗЮМЕ

*Марцинковская Александра, Легкий Олег*

### **Человеческий капитал и пути его воспроизводства**

В статье раскрыто сущность человеческого капитала, пути его воспроизводства, зависимость экономической и социальной эффективности от рационального использования человеческих ресурсов в условиях современной трансформации экономики.

## RESUME

*Martsinkovska Alexandra, Oleh Lehkyy*

### **The human capital and ways of its reproduction**

The article reveals the essence of human capital, and ways of its reproduction, dependence of economic and social efficiency on rational use of human resources in the conditions of modern transformation of economy.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*



## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОПЛАТОЮ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*У статті виділено основні теоретичні аспекти управління оплатою праці на підприємстві. Встановлено відмінність між оплатою праці та заробітною платою. Виявлено основні фактори, які впливають на формування останньої та проблеми, що виникають при виконанні функцій заробітної плати.*

**Ключові слова:** оплата праці, заробітна плата, принципи оплати праці, функції заробітної плати, винагорода, робоча сила, мотивація, стимулювання.

Підвищення добробуту населення є, як відомо, головною умовою соціально-економічного розвитку держави. Однак нині Україна займає найнижче місце в Європі за рівнем заробітної плати, що прямо впливає на купівельну спроможність працюючого населення. Наслідком проблем, наявних у сфері оплати праці (низький рівень реальної заробітної плати, невідповідність розміру зарплати й результатів праці, низька диференціація оплати кваліфікованої і некваліфікованої праці тощо), є зниження її значення для працівників. Важливо наголосити на тому, що заробітна плата має двійсту природу – є джерелом доходу для працівників і статтею в структурі витрат підприємства. Тому виникла гостра необхідність перегляду основних засад механізму формування оплати праці та його вдосконалення.

Мета статті – виділити основні теоретичні аспекти управління оплатою праці на підприємстві шляхом використання соціально-економічного механізму.

Для досягнення визначеної мети було вирішено наступні завдання:

- досліджено економічну природу оплати праці;
- розглянуто соціально-економічний механізм формування оплати праці;
- встановлено відмінність між оплатою праці та заробітною платою.

Проблемою реформування оплати праці займаються вітчизняні науковці Д. Богиня, А. Колот, О. Кузнецова, В. Лагутін, Е. Лібанова, Н. Павловська, Г. Ярошенко й ін. Аналізуючи останні публікації, можна зробити висновок, що проблема оплати праці є однією з найактуальніших, але все-таки залишається низка нерозв'язаних проблем. Про це свідчить низький рівень життя людей (особливо працездатного віку), відсутність зв'язку між розміром заробітної плати і кваліфікацією працівника та ін.

У Законі України «Про оплату праці» (ст. 1) зазначено, що «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу» [10]. Однак таке визначення є дуже поверхневим і не дає змоги для глибшого розуміння економічного значення поняття.

У науковій літературі є кілька десятків трактувань сутності заробітної плати, що пояснюється різними науковими поглядами дослідників. Однак її слід розглядати з кількох позицій, а саме: з позиції підприємця (по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, правильна мотиваційна політика є запорукою підвищення ефективності діяльності організації, оскільки зростає зацікавленість працівників у продуктивності та

якості роботи, яку вони виконують), із позиції працівника (є основним джерелом доходу і, як наслідок, детермінантою підвищення рівня життя); як елемент ринку праці (її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили); як «грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування» [6, с. 584]; а також – як економічну категорію, що відображає стосунки роботодавця і найманого працівника [8, с.185].

Більшість науковців визначають заробітну плату та оплату праці як тотожні. Наприклад, В. Лукашевич вважає, що ці поняття – рівноцінні, хоча між ними і є певна відмінність: видатки на заробітну плату здійснюються із фонду заробітної плати, а інші заохочувальні виплати проводяться за рахунок підприємства або «коштів спеціального призначення та цільових надходжень» [4, с. 139]. Щодо правового аспекту, то Г. Чанишева та Н. Болотіна, вважають, що термін «оплата праці» ширший, і його цільове призначення спрямоване на організацію оплати праці, регламентацію її окремих елементів та всієї системи правових засобів у цій сфері, тоді як поняття «заробітна плата» спрямоване на право окремого працівника отримувати грошову винагороду [2, с. 81].

Проте в зарубіжній літературі автори або не розділяють ці поняття, або вживають їх як рівноцінні. Наприклад, М. Армстронг та Т. Стівенс [1, с. 16] відносять до структури заробітної плати базову зарплату, умовну винагороду, грошові бонуси, методи довготермінового заохочення, акції, участь у прибутку. П. Чингос зазначив, що до структури заробітної плати можна віднести «... базову ставку і виплати, які залежать від результатів праці, у вигляді премій, бонусів» [9, с. 33].

Отже, можна стверджувати, що термін «оплата праці» – ширший аніж «заробітна плата». Проте в окремих випадках, що не стосуються правового аспекту (адже це може суперечити принципу єдності юридичної термінології), їх можна використовувати як синоніми.

Винагорода за відпрацьований час та виконану роботу є сильним мотиватором, який спонукає найманих працівників до кращого виконання своїх обов'язків. Тому, провадячи політику оплати праці, необхідно дотримуватися низки принципів, що допомагають краще реалізувати її функції. Серед науковців виділяють наступні принципи організації оплати праці.

Принцип справедливості є визначальним фактором впливу на задоволеність працівника своєю роботою і на продуктивність його праці. Він діє в межах:

- співвідношення між винагородами працівників різних кваліфікацій (ранжування оплати праці);
- співвідношення між винагородою та виконаною

роботою.

Важливо наголосити, що обидва випадки однаково впливають на свідомість працівника.

Принцип матеріальної зацікавленості полягає у формуванні такого розміру оплати праці, який стимулюватиме працівника до підвищення продуктивності та якості роботи, економії ресурсів організації, підвищення кваліфікації.

Принцип гарантованості, передбачає виплату заробітної плати певного розміру в наперед визначені терміни.

Принцип раціонального співвідношення темпів зростання продуктивності та оплати праці, визначає підвищення останньої швидшими темпами з метою дії матеріальної зацікавленості в результатах виконаної роботи.

Також виділяють принцип плановості оплати праці, диференціації, вирівнювання оплати праці; простоти, логічності та доступності форм і систем оплати праці й ін.

При здійсненні мотиваційної політики, особливо при формуванні оплати праці, слід пам'ятати про її значення як для підприємства в цілому, так і для окремого працівника. Адже нині заробітна плата перестала виконувати свої функції:

– відтворювальну (платня є основним джерелом доходів працівників, тому її рівень має бути таким, щоб забезпечити можливість задоволення первинних потреб, належних умов проживання, відпочинку та

оздоровлення. При цьому необхідно враховувати необхідність утримувати членів сім'ї. Лише в такому випадку працівник буде задоволений місцем роботи і працюватиме краще.

На думку С. Лебедевої [3], до структури відтворювальної функції необхідно віднести інвестиційну складову, оскільки заробітна плата є джерелом витрат на освіту, тобто відіграє роль інвестиції в людський капітал.

Однак нині, за даними Держкомстату України [11], за I квартал 2010 р. частка заробітної плати в структурі доходів займає лише 42,5%, а соціальні допомоги та інші отримані поточні трансферти – 42,9%. Це свідчить про те, що коштів, одержаних за виконану роботу, бракує для покриття найнеобхідніших витрат. Тому можна стверджувати, що відтворювальна функція не виконується належним чином);

– стимулюючу (заробітна плата є основним мотиватором для підвищення продуктивності та якості виконуваної роботи, що прямо впливає на ефективність діяльності організації. І. Морозова стверджує, що взаємозалежність оплати і продуктивності праці можна на графіку зобразити у вигляді синусоїди (її ще називають кривою стимулювання) (рис. 1) [5, с. 114].

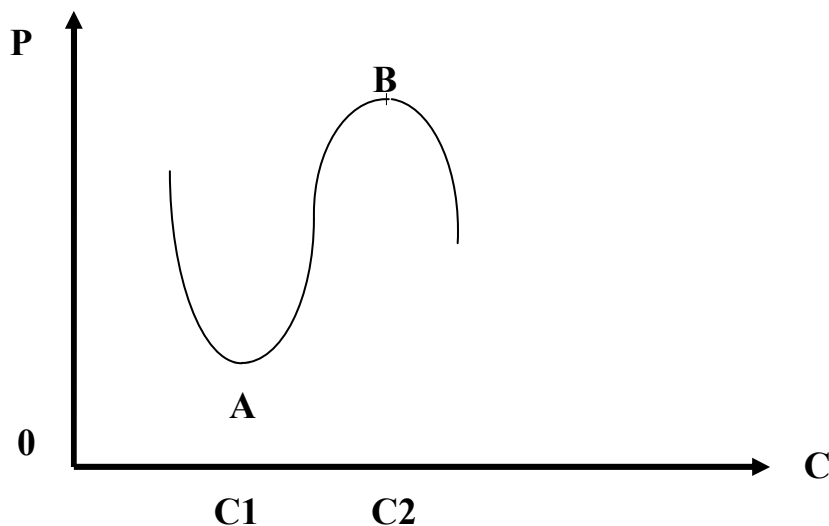


Рис. 1. Крива стимулювання [11, с. 114]

По осі абсцис (C) зафіксовано розмір матеріального стимулювання, а по осі ординат (P) – виробіток. У точці A – мінімум заробітної плати, а в точці B – рівень реальних потреб працівника. Із даного графіка видно, що розмір заробітної плати має гарантувати працівникові можливість забезпечувати певний рівень життєво необхідних потреб і одночасно відповідати внеску працівника в результати виробництва. Згідно з теорією автора, працівник, відчуваючи певну потребу, що потребує більших витрат, намагатиметься задовольнити її шляхом збільшення власного доходу, тобто підвищуючи продуктивність праці.

Однак 41,4% працівників отримують заробітну плату 744-1500 грн., 26,6% – 1500-2500 грн., 13,5% – 2500-3500 грн. і лише 11,5% – понад 3500 грн., тоді як прожитковий мінімум із 1.07.2010р. становить 888 грн. Це свідчить про ситуацію, на перший погляд, позитивну – більшість працівників можуть

задовольнити свої первинні потреби, а з іншого боку, зважаючи на недосконалість механізму формування споживчого кошика та розрахунку його вартості, можна сміливо стверджувати, що більша частина населення, яке працює, знаходиться на межі бідності;

– регулюючу – заробітна плата виконує роль інструмента оптимізації в процесі розміщення та перерозподілу робочої сили на ринку праці. Тобто працівники, які прагнуть задовольнити зростаючі потреби, шукають таке місце роботи (за галуззю, за регіоном тощо), яке б дало змогу краще забезпечити виконання даної вимоги. Також функція передбачає диференціацію розміру оплати праці залежно від фаху і кваліфікації працівника, важкості виконуваної роботи. Показник міжгалузевих співвідношень заробітної плати у 2008 р. становив 1:3,34, а це свідчить про те, що на розмір заробітної плати більше впливає вид економічної діяльності, а не результати праці чи кваліфікованість праці;

– соціальну – «відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власниками засобів виробництва» [7, с. 41] встановлення рівної оплати праці в однакових умовах; усунення будь-яких проявів дискримінації при її нарахуванні і виплати, тобто дана функція заробітної плати забезпечує соціальну справедливість. Однак найпоширенішою формою дискримінації на ринку робочої сили в Україні є гендерна. Оплата праці в галузях, де переважає персонал жіночої статі, нижча порівняно з тими, де працюють чоловіки. У сфері державного управління середньомісячна номінальна заробітна плата чоловіків в 2008 р. становила 2898 грн., а жінок – 2424 грн. (тобто лише 83,6 % заробітної плати чоловіків); у фінансовій діяльності відповідно 4763 грн. та 3279 грн. (68,8 %); у промисловості 2315 грн. і 1555 грн. (67,6 %); діяльності транспорту і зв'язку – 2474 грн. та 1829 грн. (85,6%).

Деякі науковці також виділяють такі специфічні функції заробітної плати, як формування платоспроможного попиту (Д. Богиня, П. Буряк, В. Гончаров, Н. Єсінова, Б. Карпінський та ін.), вимірвальна та розподільча (В. Гончаров, Н. Єсінова, Н. Тюленева), обліково-виробнича (М. Волгін), оптимізаційна (А. Колот) та ін. Тобто можна спостерігати прагнення деяких учених розширити категоріальний апарат заробітної плати і тим показати справжнє її значення для працівників, підприємства та держави загалом.

На розмір оплати праці впливає багато факторів, які можна розділити на дві групи – зовнішні та внутрішні. До першої групи доцільно віднести мінімальну заробітну плату, прожитковий мінімум, ціну робочої сили, яка сформувалася на ринку під впливом попиту і пропозиції (розмір оплати праці, що сформувався таким шляхом, дуже часто суперечить принципу справедливості, оскільки в даному випадку вона не залежить від складності виконуваної роботи і кваліфікації. На цей процес впливають лише потреба в людях певної професії і наявність такої пропозиції. Тому організація, що орієнтується на розмір оплати праці, який сформувався на ринку, ризикує втратити свої позиції і знизити рентабельність, а це потребує коригування даної статті витрат кожним підприємством «під себе») та ін.

До групи внутрішніх факторів належать фінансові можливості кожного підприємства, розмір отриманого прибутку, кваліфікація і спеціальність працівників, потрібних для нормального функціонування організації (чим рідкісніша спеціалізація і вищі вимоги до кандидата, тим вищий рівень оплати праці має запропонувати підприємство).

Фактори впливу на оплату праці випливають із таких економічних теорій та концепцій, як:

- трудова теорія вартості (більшість економістів не визнають теорію К. Маркса, адже ціна товару залежить від кількості вкладеної в нього праці, тоді як ринок, за теорією, не має жодного впливу на неї. Проте при оцінюванні посадових обов'язків оцінюють саме зміст і складність роботи, а ринкові показники до уваги не беруть);
- теорія людського капіталу (резерви виробничого капіталу підприємства формуються за рахунок знань і навиків працівників. А працівник, використовуючи знання та підвищуючи свою кваліфікацію розраховує на вищий дохід. Таким чином, організація, проводячи або оплачуючи навчання своїм працівникам, робить інвестицію, рентабельність якої в майбутньому виявиться у підвищенні прибутку, зниженні трудовітності продукції та підвищенні її якості);

– теорія ефективної заробітної плати або «економіки високої заробітної плати» (підприємства встановлюють високу заробітну плату з тим переконанням, що це мотивує працівників до підвищення продуктивності праці і знижує плінність кадрів);

– теорія інструментальності (суть у тому, що людина працює лише заради грошей. Вона має знати, що винагорода залежить від результатів її діяльності) та ін.

Отже, оплата праці є складною соціально-економічною категорією, до якої належать базова заробітна плата, бонуси, преміальні та інші виплати, залежні від результатів діяльності, а також соціальний пакет (медичне страхування, путівки тощо). Судячи із згаданих функцій і принципів, вона відіграє одну з ключових ролей у рентабельності підприємства, добробуті працівників та економічному розвитку держави. Тому доцільним є ранжування встановлення оплати праці для працівників установ й організацій, результати діяльності яких неможливо виміряти (наприклад, галузь освіти і науки, охорони здоров'я й ін.) та підприємств, рентабельність, яких залежить від продуктивності праці найманих працівників. Для останніх необхідно визначити такий розмір оплати праці, який складався б із базової ставки заробітної плати (її розмір має забезпечувати повне задоволення життєво необхідних потреб) та бонусної, яка прямо залежить від результатів діяльності працівника. У такому випадку заробітна плата виконуватиме сповна свої функції.

## Список літератури

1. Армстронг, М. Оплата труда: практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала [Текст] / М. Армстронг, Т. Стивенс; пер. с англ. под науч. рук. Т. В. Герасимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
2. Болотіна, Н. Б. Трудове право України [Текст] : підруч. / Н. Б. Болотіна, Г. І. Чанишева. – К. : Знання, КОО, 2000. – 564 с.
3. Лебедева, С. Регулирование заработной платы и обеспечение устойчивого экономического развития: методологические и методические подходы [Текст] / С. Лебедева // Україна: аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 12-22.
4. Лукашевич, В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] : навч. посібник / В. М. Лукашевич. – Львів : Новий світ – 2004. – 248 с.
5. Морозова, І. Н. HR – менеджмент : справочник менеджера по персоналу [Текст] / І. Н. Морозова. – Ростов н/Д : Фенікс, 2006. – 256 с.
6. Мочерний, С. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3-х т.-Т.1 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Синяєва, Л. В. Теорія та практика формування і регулювання витрат на оплату праці в Україні [Текст] : монографія. / Л. В. Синяєва. – Запоріжжя, 2009. – 250 с.
8. Тимош, І. М. Економіка праці [Текст] : навч. посібник / І. М. Тимош. – Тернопіль : Астон, 2001. – 347 с.
9. Чингос, П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США [Текст] / П. Т. Чингос; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 416 с.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0>.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/so\\_ek\\_r\\_u/soekru\\_u/arh\\_soekru\\_10.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/so_ek_r_u/soekru_u/arh_soekru_10.html).

---

## РЕЗЮМЕ

*Папуша Надежда*

### **Теоретические аспекты управления оплатой труда на предприятии**

В статье выделены главные теоретические аспекты управления оплатой труда на предприятии. Установлено различие между оплатой труда и заработной платой. Выделены главные факторы, которые влияют на её формирование и проблемы, что возникают при исполнении функций заработной платой.

## RESUME

*Papusha Nadiya*

### **Theoretical aspects of management payment of labour on an enterprise**

The article is concerned with payment of job in the enterprise. It was opened economical essence and nature of salary, difference between salary and payment of work, what role of salary in motivation system. It was put that ineffective existitive mechanism of organization payment of work need detail reconsiderance basic theoretical and practical advices.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МІКРОАВТОБУСІВ  
ДЛЯ МІСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПАСАЖИРІВ**

У статті викладена методика визначення продуктивності мікроавтобусів «маршрутних таксі» для міських перевезень пасажирів.

**Ключові слова:** продуктивність пасажирських перевезень, транспортний процес, фактична кількість пасажирів, місткість маршрутного таксі, коефіцієнт плінності.

Визначальними чинниками формування маршрутної мережі сучасного міста є напрямки, розподіл по території району міста, що обслуговується, і потужність пасажирських потоків. Потужністю пасажирських потоків є кількість пасажирів, що проїжджають у певний час через конкретний перетин маршруту або всієї транспортної мережі населеного пункту в одному напрямку. Тільки маючи дані про розмір, напрямки і розподіл по території пасажиропотоків можна вибрати оптимальну трасу маршрутів, підібрати вид транспорту і тип рухомого складу, а також визначити кількість транспортних засобів.

Велику роль при організації руху пасажирського транспорту відіграє нерівномірність розподілу пасажиропотоків у часі і по окремих ділянках маршрутів, що діють. Тому з метою формування оптимальної або раціональної маршрутної мережі, так само як і для ефективного використання рухомого складу і забезпечення високого рівня обслуговування пасажирів, необхідно знати напрямки, розміри і ступінь нерівномірності пасажиропотоків.

Транспортний процес пасажирських перевезень - це процес переміщення пасажирів, що включає продаж квитків і формування пасажиропотоків, посадку і висадку пасажирів, а також подавання транспортних засобів.

Транспортний процес пасажирських перевезень можна зобразити у вигляді системи (рис. 1).

Входом системи є потреба населення в перевезеннях, наявність певної кількості рухомого складу та належна кваліфікація водіїв. В основу організації праці водія закладається графік руху автобуса на лінії, що розробляється для кожного маршруту на підставі технічних швидкостей, часу на посадку і висадку пасажирів та із умови найбільш повного задоволення потреб пасажирів у перевезеннях [1]. Виходом системи є своєчасна доставка пасажирів у пункти призначення. Зворотний зв'язок полягає в надходженні з лінії інформації про рух рухомого складу, дотримання розкладу, інтервалів руху і відповідності кількості рухомого складу потребам у перевезеннях. Обмеженнями здійснення процесу транспортних перевезень є дотримання заданого швидкісного режиму, забезпечення комфортності та безпеки поїздок і виконання запланованих фінансово-економічних показників. Тобто механізм управління транспортним процесом пасажирських перевезень можна подати у вигляді трьох блоків:

– формування конкурентоспроможності «входу», що

забезпечується якісним станом рухомого складу та належною кваліфікацією водіїв;

– управління внутрішнім середовищем, що забезпечується належним якісним організаційним та економічним обслуговуванням та своєчасним технічним обслуговуванням та поточним ремонтом рухомого складу;

– управління «виходом», що забезпечується максимальним задоволенням потреб пасажирів.

Проблемною є ситуація, що характеризується відмінністю між бажаним і наявним виходом. Останній забезпечується системою організації перевезень. Бажаний вихід забезпечується відповідно і бажаною системою.

Основним узагальнюючим показником ефективності використання автомобіля в транспортному процесі є його продуктивність. Для визначення продуктивності мікроавтобуса в часі необхідно знати обсяг виконаної транспортної роботи, рейс і час рейсу. У кожен конкретний момент у маршрутному таксі знаходиться певне число пасажирів, яке може бути менше або більше номінальної місткості автобуса. Ступінь використання місткості маршрутного таксі оцінюється коефіцієнтом наповнення. Статичний коефіцієнт наповнення маршрутного таксі визначається із співвідношення:

$$K_c = \frac{Q\phi}{q}, \quad (1)$$

де  $K_c$  – статичний коефіцієнт наповнення маршрутного таксі;

$Q\phi$  – фактична кількість пасажирів у певний розрахунковий період, чол.;

$q$  – номінальна місткість маршрутного таксі, чол.

У результаті здійснення транспортного процесу пасажирів доставляються на певну відстань, при цьому обсяг транспортної роботи можна розрахувати за формулою:

$$P = Q \cdot L_{пв}, \quad (2)$$

де  $P$  – обсяг транспортної роботи, км;

$Q$  – кількість перевезених пасажирів, чол.;

$L_{пв}$  – певна відстань перевезень, км.

Динамічний коефіцієнт наповнення маршрутного таксі визначається за формулою:

$$K_d = \frac{Q\phi \cdot L_{сер}}{q \cdot L_m} = \frac{P\phi}{P_{можл}}, \quad (3)$$

де  $K_d$  – динамічний коефіцієнт наповнення

маршрутного таксі;

$L_{сер}$  – середня дальність поїздки одного пасажера, км;

$L_m$  – довжина маршруту, км;

$Pф$  – фактичний обсяг виконаної роботи, км;

$P_{можл.}$  – максимально-можливий обсяг виконання роботи за умови повного використання місткості маршрутного таксі, км.

Тобто динамічний коефіцієнт наповнення (використання місткості мікроавтобуса) визначається відношенням фактичного обсягу виконаної роботи до максимально-можливого за умови повного використання місткості мікроавтобуса. Отже, фактичну кількість пасажирів у мікроавтобусі за певний розрахунковий період можна визначити за формулою:

$$Qф = q \cdot Kс. \quad (4)$$

Але під час рейсу пасажери в мікроавтобусі змінюються: одні виходять на проміжних зупинках, а інші заходять. За кожен рейс автобусом перевозиться значно більше пасажирів, ніж його номінальна місткість. Показник, що характеризує ступінь оновлення пасажирів за рейс, носить назву коефіцієнта плинності пасажирів. Він визначається відношенням загального числа перевезених пасажирів за рейс від початкової до кінцевої зупинки до номінальної місткості автобуса:

$$K_{пл} = \frac{Q_p}{q}, \quad (5)$$

де  $Q_p$  – загальне число перевезених пасажирів за рейс, чел.

Коефіцієнт плинності може також бути визначений відношенням:

$$K_{пл} = \frac{L_m}{L_{сер}}. \quad (6)$$

Коефіцієнт плинності показує ту кількість пасажирів, що перевозиться автобусом на одному пасажирському місці за рейс. Враховуючи плинність пасажирів, загальна їх кількість за рейс дорівнює:

$$Q_{заг} = q \cdot Kс \cdot K_{пл}. \quad (7)$$

Обсяг транспортної роботи за рейс визначається за формулою:

$$P_p = Q_{заг} \cdot L_{сер} = q \cdot Kс \cdot K_{пл} \cdot L_{сер}, \quad (8)$$

де  $P_p$  – обсяг транспортної роботи за рейс, км.

Але

$$K_{пл} = L_m / L_{сер}, \quad (9)$$

тоді

$$P_p = q \cdot Kс \cdot L_m. \quad (10)$$

Час, протягом якого здійснюється транспортна робота, тобто час рейсу визначається за формулою:

$$t_p = \frac{L_m}{V_{сер} + n \cdot t_з}, \quad (11)$$

де  $t_p$  – час, протягом якого здійснюється транспортна робота, год.;

$V_{сер}$  – середня швидкість руху маршрутного таксі, км/год.;

$t_з$  – час, витрачений на зупинки маршрутного таксі, год.;

$n$  – кількість зупинок на маршруті, од.

Тоді, годинна продуктивність мікроавтобуса розраховується за формулою:

$$W_{год} = \frac{P_p}{t_p} = \frac{q \cdot Kс \cdot L_m}{\left(\frac{L_m}{V_{сер} + n \cdot t_з}\right) \cdot p}, \quad (12)$$

де  $W_{год}$  – годинна продуктивність мікроавтобуса, пас. - км/год.

Наведена формула показує, що пасажиро-кілометри, виконані при різних відстанях (міські перевезення) не еквівалентні. Цю нееквівалентність можна усунути, якщо скористатися методом коректування продуктивності шляхом її приведення до планового пасажиро-кілометра. Проте на автомобільному транспорті прийнятий метод планування й обліку транспортної роботи по двох вимірниках - пасажиро-кілометрах і числі пасажирів. Продуктивність мікроавтобуса в пасажиро-годинах розраховується за формулою:

$$W_{рч} = \frac{Q_{заг}}{t_p}, \quad (13)$$

де  $W_{рч}$  - продуктивність мікроавтобуса в пасажиро - годинах, або

$$W_{рч} = \frac{q \cdot Kс \cdot K_{пл}}{\left(\frac{L_m}{V_{сер} + n \cdot t_з}\right)}. \quad (14)$$

Таким чином, продуктивність автомобіля – маршрутного таксі – залежить від коефіцієнта плинності пасажирів, місткості маршрутного таксі, технічної швидкості руху автомобіля і часу, витраченого на висадку і посадку пасажирів на маршруті.

## Список літератури

1. Анисимов, А. П. Организация и планирование автотранспортных предприятий [Текст] : учебник / А. П. Анисимов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Транспорт, 1982. – 296 с.
2. До оптимізації пасажирських транспортних систем міст. Методика раціонального вибору шляхів проходження маршрутних таксі [Текст] / О. С. Ігнатенко, О. Б. Деркачов, М. Дмитрієв // Вісник НТУ, ТAU. – 2000. – № 4 – С. 158-162.
3. Засади оптимальної організації маршруту міської пасажирської транспортної системи [Текст] / Є. Г. Логачов, І. С. Лігум // Вісник НТУ, ТAU. – 2002. – № 7 – С. 199-203.
4. Ігнатенко, О. С. Організація автобусних перевезень у містах [Текст] : навч. посібн. / О. С. Ігнатенко, В. С. Маруни. – К. : УТУ, 1998. – 196 с.
5. Касаткин, Ф. П. Організація перевізних послуг і безпека транспортного процесу [Текст] : навч. посібник для вищої школи / Ф. П. Касаткин, С. І. Коновалов, З. Ф. Касаткина. – 2-е видання. – М. : Академічний проект, 2005. – 352 с.
6. Кузнецов, Е. С. Производственная база автомобильного транспорта [Текст] / Е. С. Кузнецов, И. П. Курников ; Под ред. А. А. Митаишвили. – М. : Транспорт, 1982. – 231 с.
7. Мінімізація залучення перевізного ресурсу на маршруті міської пасажирської транспортної системи із врахуванням якості обслуговування пасажирів [Текст] / Є. Г. Логачов, О. Ю. Павлов // Вісник НТУ. – 2004. – № 9. – С. 169-173.
8. Пассажирские автомобильные перевозки [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Эксплуатация автомобильного транспорта» / Л. Л. Афанасьев, А. И. Воркут, Л. Б. Миротин, Н. Б. Островский ; под ред. Островского Н. Б. – М. : Транспорт, 1986. – 220 с.
9. Самойлов, Д. С. Городской транспорт [Текст] : учебник для вузов / Д. С. Самойлов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Стройиздат, 1983. – 384 с.

### **РЕЗЮМЕ**

*Плахотник Елена*

**Методика определения продуктивности использования микроавтобусов для городских перевозок пассажиров**

В статье изложена методика определения производительности микроавтобусов «маршрутных такси» для городских перевозок пассажиров.

### **RESUME**

*Plakhotnik Olena*

**Method of productivity determination of the use of minibuses for passengers city transportations**

**Output of municipal taxi buses**

The article deals with determination of taxi buses' output for local passengers' conveyance.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто питання, пов'язані з формуванням економічних механізмів регулювання техногенної безпеки.*

**Ключові слова:** економічний механізм, управління підприємством, техногенна безпека.

Техногенні катастрофи і аварії, природні катаклізми, економічні кризи та фінансові крахи стали постійними супутниками життя суспільства у XXI столітті. Людина завжди існувала в оточенні різних небезпек. На зорі цивілізації ці небезпеки були пов'язані з природними причинами. Перш за все, це недостатній рівень харчування та значна залежність від кліматичних чинників. У процесі свого розвитку людство істотно змінило оточуючий світ, створило нове техногенне середовище проживання — техносферу. Події першого десятиліття XXI століття показали, що розвиток цивілізації за агресивною парадигмою суспільства споживання дає можливість не лише поліпшити якість життя і підвищити добробут людей, але несе й багато ризиків [1]. Парадокс модернізації техносфери полягає в її "ризик - симетрії". Іншими словами, кожна технічна інновація буде породжувати нові загрози для користувачів, особливо якщо нововведення реалізується у сфері високих технологій. На передній план виходить проблема безпечного існування і розвитку цивілізації на основі нової парадигми XXI століття — парадигми суспільства випереджаючої освіти, суспільства соціо-еколого-економічного стійкого, збалансованого і безпечного розвитку.

*Безпека: визначення і основні компоненти*

Термін "безпека" використовується в багатьох науках, включаючи біологію, економіку, психологію і соціологію. Постійно зростає кількість публікацій із питань безпеки. Незважаючи на різноманітність і велику кількість інформації в цих областях, багато дослідників вважають, що це питання є недостатньо проробленим, майже кожен пропонує своє визначення безпеки та варіанти механізмів її забезпечення. Спостерігається тенденція появи нових міждисциплінарних галузей знань про ризики і безпеку, наприклад, ризикологія та сек'юритологія.

Проведений аналіз визначень безпеки, запропонований у сучасній літературі (наприклад, [1]), показує, що в найбільш загальному сенсі, це «стан, при якому не загрожує небезпека, є захист від небезпек». Поняття «безпека підприємства» припускає ефективне використання ресурсів, яке забезпечує стабільне нинішнє функціонування підприємства та сталий розвиток у майбутньому. При теоретичному розгляді проблеми безпеки зазвичай використовується наступний поняттєвий апарат:

- ворожість — вплив навколишнього середовища, спрямований на підприємство, і є відповіддю середовища на діяльність підприємства; характеризується сукупністю загроз для сталого функціонування підприємства;
- загроза - зміни в зовнішньому або внутрішньому

середовищі, які ведуть до небажаних змін предмета безпеки;

- ризик - ймовірність появи вищезазначених небажаних змін;
- шкода - небажана якісна зміна предмета безпеки, зменшення його цінності для суб'єкта або його повна втрата;
- стратегія безпеки - сукупність найбільш важливих рішень для забезпечення прийняттого рівня безпеки функціонування підприємства;
- несприятлива подія - будь-яка незапланована подія, результатом якої є матеріальні збитки або моральна шкода підприємству і яка викликає збитки, додаткові витрати підприємства. Прикладами несприятливої події можуть бути аварії, катастрофи, нещасні випадки, банкрутства підприємств і т. і.;
- превентивні видатки — витрати на розробку та впровадження заходів для запобігання несприятливих подій;
- постзатрати - видатки на ліквідацію наслідків несприятливих подій;
- загальні видатки – витрати на забезпечення безпеки підприємства, які є сумою превентивних видатків і постзатрат;
- прибуток, отриманий від реалізації заходів безпеки.

Поняття "безпека підприємства" нерозривно пов'язана з такими поняттями, як "стійкість", "розвиток", «уразливість» та "керованість". Зв'язок економічної безпеки з поняття "розвитку" та "стійкості" пояснюється наступним чином. Розвиток - одна із складових економічної безпеки системи. Якщо система не розвивається, то у неї значно знижується можливість виживання, стійкості і адаптивності до внутрішніх і зовнішніх умов. Стійкість і безпека є ключовими особливостями підприємства як єдиної системи. Їх не слід протиставляти, кожна по-своєму характеризує підприємство. Стійкість відображає міцність і надійність її елементів, вертикальну, горизонтальну та інші зв'язки усередині системи, здатність витримувати внутрішні та зовнішні «навантаження».

Уразливість підприємства характеризує ступінь її залежності від зовнішніх та внутрішніх небезпек, тобто ступінь незахищеності. У більш загальному плані, «уразливість - властивість будь-якого матеріального об'єкту природи, техніки чи соціуму втрачати здатність виконувати природні або задані функції в результаті негативних впливів небезпек певного походження та інтенсивності» [1].

Керованість підприємства – комплексна характеристика його здатності реагувати на



цілеспрямований вплив.

Промислове підприємство є важливим об'єктом економічного життя регіону, на території якого воно розташоване і держави в цілому. Національне багатство і в натуральному, і в грошовому вигляді утворюється в реальному секторі економіки – виробництві товарів і послуг.

Підприємство є відкритою системою, яка функціонує в нестабільному ворожому довкіллі. У безпечному стабільному функціонуванні промислових підприємств зацікавлені і суспільство і держава та, перш за все, самі підприємства (їх працівники).

Безпека промислового підприємства може по-різному трактуватися представниками державного апарату управління, громадськістю та адміністрацією підприємства.

*Економічні підходи до підвищення рівня безпеки підприємства*

У процесі розгляду проблеми гарантування безпеки промислового підприємства будемо спиратися на наступні припущення. По-перше, метою промислових підприємств є отримання максимального прибутку в процесі виробництва і реалізації продукції, надання послуг, а по-друге, підприємство прагне робити лише ті видатки, які дозволять отримати дохід або зменшити витрати в майбутньому. Наприклад витрати на дослідження ринку, витрати на рекламу, витрати на придбання нового обладнання тощо, традиційно вважаються продуктивними, тобто здатними принести прибуток; а видатки на сплату штрафів, ліквідацію аварій та катастроф – непродуктивними, яких слід уникати.

Якщо припустити, що витрати на безпеку є продуктивними, тобто вони створюють додатковий дохід нині або у майбутньому, то адміністрація промислового підприємства буде домагатися підвищити рівень безпеки.

*Принцип мінімізації загальних витрат на забезпечення безпеки*

Розробка та впровадження превентивних заходів дозволяє зменшити кількість несприятливих випадків і вагу їх наслідків та скоротити загальні видатки на забезпечення заходів безпеки. Прихильники такого підходу вважають, що фірма, яка мінімізує витрати, повинна прагнути, щоб маржинальні витрати превентивних заходів були на рівні маржинальних витрат ліквідації наслідків несприятливих подій (аварій, катастроф, нещасних випадків, збоїв під час виробництва та реалізації продукції підприємства і т. і.). Іншими словами, на розробку та реалізацію превентивних заходів слід спрямовувати ресурси доти, доки сумарні/загальні витрати на забезпечення заходів безпеки не виявляться мінімальними.

Превентивні заходи покликані підвищити рівень безпеки. Практика показує, що співвідношення витрат, понесених до настання несприятливих подій і різного роду збитків підприємства, і витрат на ліквідацію наслідків небезпеки і відновлення майна та ресурсів дорівнює 1/15. Очевидна необхідність превентивних заходів, але якою повинна бути ємність таких заходів з матеріальної, трудової та фінансової точки зору, важко оцінити. Проблема полягає в наступному: превентивні видатки – це видатки майбутніх періодів, які носять ймовірнісний характер та залежать від частоти виникнення і реалізації негативних подій, а також масштабу збитків. Таким чином, ці два види витрат важко порівняти. Несприятливі події рідкісні та непередбачувані, так важко побудувати криву ліквідаційних витрат підприємства на практиці. Ми можемо тільки стверджувати, що зменшити до нуля число негативних подій не є можливим [1].

Крім цього принцип оптимальних загальних витрат на забезпечення заходів безпеки має ряд недоліків. По-перше, деякі витрати важко однозначно кваліфікувати як превентивні, або як ліквідаційні. Наприклад витрати на розслідування та аналіз впливу несприятливих подій. З одного боку, момент проведення витрат настає відразу після несприятливої події, і процес розслідування та його фінансування уміщено до програми ліквідації наслідків. З іншого боку, мета розслідування полягає у збиранні даних про причини та умови виникнення несприятливої події; накопиченні досвіду та недопущенню виникнення подібних подій у майбутньому. Таким чином, витрати на дослідження негативної події можуть бути можуть бути віднесені як до превентивних, так і до ліквідаційних. По-друге, цей принцип не бере до уваги такі фактори підвищення безпеки підприємства, як підвищення продуктивності праці, економію ресурсів, скорочення відходів виробництва, підвищення якості продукції тощо, тобто є фактори, які необхідно враховувати при розробці моделі забезпечення безпеки підприємства.

*Підходи на основі оцінки вартості несприятливих подій*

Ця група містить різні погляди, в рамках яких оцінюються поствитрати.

Теоретичною базою цих трактувань є класична модель ринку рівноваги, яка припускає рівність умов функціонування підприємств в країні та стовідсоткове використання ресурсів у процесі виробництва та реалізації продукції. Ця модель розглядається у всіх підручниках з мікроекономіки та економіки підприємств.

“Поствитратні” погляди припускають, що простий підприємства в одиницю часу призводить до втрати суспільством частки валового національного продукту (ВВП), яка може бути створена в одиницю часу.

Прихильники цієї теорії розділяють поствитрати на прямі та побічні. До прямих поствитрат належать фінансові і матеріальні витрати на ліквідацію наслідків несприятливих подій. Побічні витрати містять у собі час на ліквідацію наслідків несприятливих подій: вартість продукції, що втрачена через простой, заробітна плата співробітників підприємства, які беруть участь у ліквідації наслідків несприятливих подій. Отримані обсяги дозволяють продемонструвати економію витрат у майбутньому.

Проблемою при застосуванні підходів, що базуються на оцінці вартості несприятливих подій, є визначення трудомісткості непрямих витрат та, відповідно, співвідношення прямих і непрямих витрат, необхідних для прийняття рішення в майбутньому.

*Бухгалтерський підхід*

Цей підхід базується на використанні інформації, що міститься в бухгалтерській звітності промислового підприємства. В рамках даного підходу передбачено порівняння прибутку і витрат підприємства до і після настання несприятливих подій.

Нехай  $P$  – розмір прибутку, який отримало підприємство за певний період часу (наприклад, один день),  $B$  – виручка від продажу в той же період часу,  $C$  – витрати підприємства без заробітної плати працівників,  $Z$  – заробітна плата працівників підприємства. Під час нормальної роботи підприємства:

$$P = B - C - Z \quad (1)$$

Припустимо, що несприятливою подією є несвоєчасна доставка сировини, в результаті чого відбулася зупинка процесу виробництва на деяких ділянках підприємства. Нехай  $B_1$ ,  $C_1$  та  $Z_1$  – величини вищезгаданих показників (на підприємстві в цілому) завдяки настанню несприятливих подій на деякий час, а  $P_1$  – прибуток в той же період часу.

При цьому  $B_1$  може бути менше або дорівнювати  $B$ ,  $C_1$  – більше або дорівнює  $C$ , а  $Z_1$  в цьому випадку дорівнює  $Z$ .

Тоді втрати підприємства, що дорівнюють різниці між  $\Pi$  і  $\Pi_1$ , можуть бути виражені наступним чином:

$$\Pi - \Pi_1 = (B - B_1) - (C - C_1) - (Z - Z_1) \quad (2)$$

Інша ситуація, коли несприятливою подією є тимчасова непрацездатність одного або кількох працівників. Припустимо, що в період реалізації даної несприятливої події підприємству вдалося зберегти попередній рівень виробництва та реалізації продукції. За цих обставин  $B_1 = B$ ,  $C_1 = C$ , а  $Z_1 = 0$ , тобто:

$$\Pi - \Pi_1 = (Z - Z_1) = Z \quad (3)$$

Така ситуація можлива, якщо під час хвороби працівника підприємство не виплачує йому заробітної плати і здатне за рахунок інтенсифікації використання існуючих ресурсів компенсувати простій.

Із розглянутих прикладів видно, що цей підхід двояко ілюструє ефект несприятливих подій. У деяких випадках негативні події є навіть «прибутковими» для підприємства, що саме по собі неприпустимо.

*Інші економічні підходи щодо забезпечення безпеки*

Можна коротко охарактеризувати деякі «зовнішні» методи стимулювання підвищення рівня безпеки підприємства, більш докладно розглянутих у роботі [4].

Ці методи містять:

1. Механізми економічної відповідальності підприємства. Ця група механізмів складається із системи стандартів (стандарти, нормативи, квоти), відхилення від яких призводить до деяких економічних санкцій для підприємства (від штрафів до заборони діяльності). Важливий клас утворюють механізми відшкодування витрат, у яких економічна відповідальність підприємства безпосередньо пов'язана з величиною збитків від несприятливих подій (надзвичайних ситуацій) внаслідок діяльності промислового підприємства.
2. Механізми перерозподілу ризиків (механізми страхування).
3. Механізми стимулювання поліпшення рівня безпеки (зниження очікуваних збитків). Сюди належать механізми пільгового оподаткування, а також пільгового кредитування заходів для підвищення рівня безпеки (зниження ризиків).
4. Механізми стимулювання повідомлення контрольним і наглядовим органам даних про фактичний рівень безпеки підприємства за звітний період.

Ці «зовнішні» методи стимулювання мають суттєві недоліки – вони базуються на інформації, наданій підприємством контролюючому органу, або на даних, які отримані зовнішнім контролюючим органом самостійно. Досвід показує, що досягти точності та об'єктивності в оцінці ситуації з таким підходом є досить складною справою.

Нарешті, слід зазначити, що принцип оптимізації загальної вартості витрат на заходи безпеки варто розглядати як основу для побудови ідеалізованої моделі балансу підприємства в умовах обмеженості ресурсів. Будь-яке підприємство прагне досягнення оптимального балансу витрат ресурсів на забезпечення заходів безпеки і доходів та економії від скорочення кількості несприятливих подій.

Безумовним плюсом такого підходу є ілюстрація продуктивності попередніх витрат, що стимулює підприємства платити за посилення рівня безпеки і зниження ризику.

Як показує практика, «поствитратний» підхід не знайшов широкого застосування в промисловості через складність та трудомісткість процесу оцінки. Крім того, цей підхід базується на ретроспективній оцінці наслідків несприятливих подій, що викликає дискусії в науковому середовищі щодо ефективності використання даних, отриманих для запобігання майбутніх несприятливих подій.

Бухгалтерське трактування подібне до «поствитратного», але неетичне з точки зору суспільства, тому що дозволяє, у деяких випадках показати додатковий прибуток від виникнення несприятливих подій і відіграє роль «антистимулу» проведення превентивних заходів.

Із аналізу існуючих підходів до оцінки процесу забезпечення заходів безпеки виявлено, що наразі залишається актуальною проблема пошуку комплексних економічних стимулів для покращення рівня безпеки підприємства.

Вважаємо за необхідне здійснити побудову динамічної моделі забезпечення комплексної безпеки підприємства, яка дозволить залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування промислового підприємства, оцінити вплив на прибуток цільових попередніх витрат підприємства. Модель повинна бути побудована для певної часової бази, враховувати обмеженість ресурсів окремих підприємств і значну роль людського чинника в управлінні безпекою підприємства [4]. Певний оптимізм у зв'язку з цим обумовлений тим, що в останні роки у цивілізованих промислово розвинених країнах помічається перехід у культурі ризику від "реагування" на "попередження".

## Список літератури

1. *Экономическая безопасность* [Текст] / Под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 2008. – 621 с.
2. *Глобалізація і безпека розвитку* [Текст] / Під ред. О. Г. Білоус. – К.: КНЕУ, 2001. – 736 с.
3. *Плосконос, Г. М. Особливості економічного механізму управління техногенною безпекою* [Текст] / Г. М. Плосконос // *Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал.* – Вип. 8(26). – К., 2003. – С.164-173.
4. *Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность* [Текст] / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.

## РЕЗЮМЕ

*Плосконос Анна*

### **Економічні підходи к управленню безопасностью предприятий**

Рассмотрены вопросы, связанные с формированием экономических механизмов регуляции техногенной безопасности.

## RESUME

*Ploskonos Anna*

### **Economic approaches to enterprises safety management**

Questions, related to forming of economic mechanisms of technogenic safety adjusting, are considered.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Світлана ПОЗДНЯКОВА**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,  
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"**Олександра СЛЕДЬ**кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,  
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

*Сформовано механізм управління людським капіталом, який дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства шляхом удосконалення процесів формування, використання та розвитку кваліфікованого персоналу. Обґрунтовано системні елементи та їх взаємозв'язок у запропонованому механізмі. Виявлено умови, які забезпечують реальність механізму управління людським капіталом.*

**Ключові слова:** людський капітал, компетенція, механізм, управління.

Формування і розвиток людського капіталу в Україні обумовлені потребами забезпечення економічного зростання. На сьогоднішній день світова спільнота дійшла висновку, що традиційна модель економічного зростання вичерпала себе, оскільки вона породжує значні соціально-економічні загрози для розвитку суспільства та з її контексту зник саме людський чинник. Нова модель економічного зростання має базуватися на ресурсах, які практично є невичерпаними, а саме на знаннях, творчих здібностях, інтелекті людини. Адаже вони формують людський капітал, який є головною рушійною силою сучасної економіки. Його розвиток та нагромадження людського капіталу є одним із пріоритетних завдань будь-якої країни. Тому доцільним є створення механізму управління людським капіталом як невід'ємної частини моделі економічного зростання країни.

В економічній літературі існує безліч підходів до визначення механізму як економічної категорії і процесу його формування. Алгоритмом уточнення сутності та змісту цього поняття можна вважати той, що запропоновано Л. Косалс при аналізі поняття "соціальний механізм" [1]. Він спочатку розглядає його як технічну категорію, а потім пропонує через порівняння умов застосування уточнити зміст цієї категорії стосовно соціально-економічних процесів. А. Кульман вважає, що економічний механізм є необхідним взаємозв'язком, що природно виникає між різноманітними економічними явищами [2, с. 12]. Ряд авторів розглядають економічний механізм як сукупність форм, методів, інструментів управління економічними процесами [3, с. 32-34]. Використовуючи такий підхід при аналізі економічних процесів підприємства, можна стверджувати, що механізмом є складна організована система, яка трансформує певні вхідні умови у необхідні процеси. На думку Л. Абалкіна, до елементів економічного механізму належать форми організації суспільного виробництва, структура, форми і методи управління економікою, форми економічних зв'язків у народному господарстві, економічні стимули і важелі впливу на виробництво, правові форми і методи його регулювання та соціально-психологічні фактори впливу [4, с. 37-39]. В. Кабаков виділяє чотири відносно самостійних і взаємозалежних блоку економічного механізму: планування, управління, регулювання, облік і контроль [5, с. 20]. Г. Єгізарян

розглядає у якості складових елементів господарського механізму організаційні структури, планування, фінансування, стимулювання [6]. Загальноприйнятим є визначення економічного механізму як сукупності методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства, спроектованих і задіяних відповідно до економічних законів і спрямованих на досягнення заданої мети [7, с. 18].

Головною метою цієї статті є формування механізму управління людським капіталом. Для її досягнення вирішено такі завдання: визначено механізм управління людським капіталом; обґрунтовано системні елементи та їх взаємозв'язок у запропонованому механізмі; виявлено умови, які забезпечують реальність механізму.

На підставі чинних підходів до розуміння категорії економічного механізму можна визначити механізм управління людським капіталом як сукупність методів, форм, інструментів, важелів, критеріїв, функцій, що сформована і функціонує відповідно до соціально-економічних законів, відбиває наявну систему виробничих відносин та спрямована на задоволення економічних інтересів суб'єктів механізму процесі формування, використання і розвитку людського капіталу. Системні елементи та їх взаємозв'язок у запропонованому механізмі наведені в рис. 1.

Системними елементами механізму управління людським капіталом є економічні категорії, що мають власні внутрішні властивості і структуру. Основними категоріями, що лежать в основі даного механізму, є "людський капітал" та "компетенція". Визначення сутності цих категорій та дослідження зв'язку між ними є необхідним для обґрунтування функціонування механізму управління людським капіталом.

Оскільки людський капітал є сукупністю виробничих здібностей, які використовуються індивідом у процесі його трудової діяльності з метою одержання винагороди, а компетенцією є професійні та особистісні якості людини, що спрямовані на якісне виконання поставленої мети, можна зробити висновок відносно існування спільних рис. Характеристикою обох досліджуваних категорій є їхня спрямованість на ефективне виконання роботи, з тією тільки різницею, що рівень людського капіталу характеризує якість виконання всіх професійних

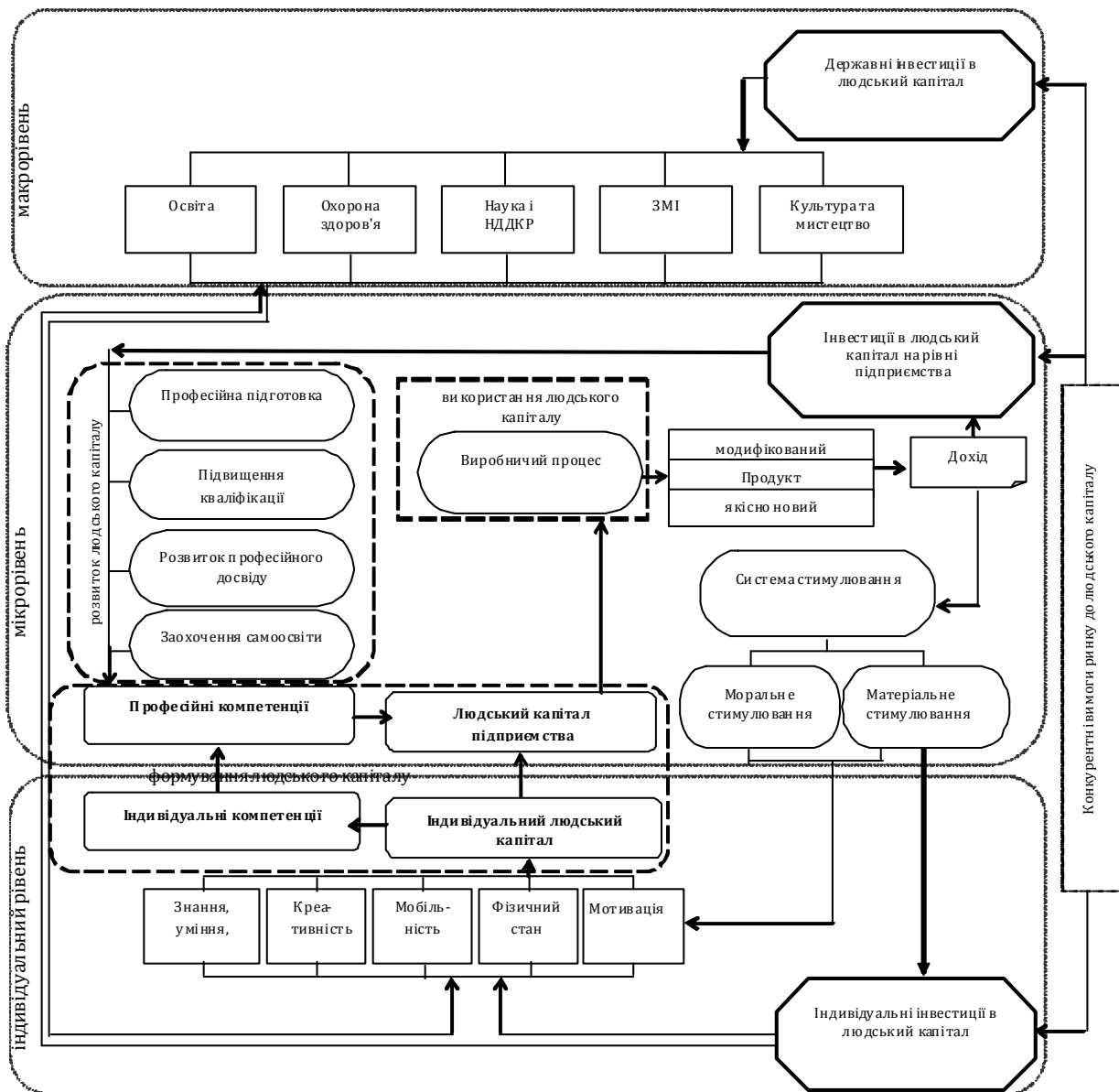


Рис. 1. Механізм управління людським капіталом

обов'язків на обраній посаді, а рівень володіння компетенцією відповідає тільки за конкретну їх частину. Таким чином, людський капітал є загальною категорією, що є сукупністю компетенцій, спрямованих на ефективне виконання професійних обов'язків, з метою одержання прибутку як для індивіда, так і для підприємства і держави в цілому. Розвиток людського капіталу базується на підвищенні якості компетенцій та стає можливим завдяки ефективному управлінню ним на всіх рівнях, що знайшло відображення в запропонованому механізмі.

Управління людським капіталом припускає наявність процесів його формування, використання та розвитку, які відбуваються на трьох рівнях управління: індивід, підприємство, держава. Суб'єктами економічних відносин стосовно формування, використання та розвитку людського капіталу є такі:

- окремі індивіди, домогосподарства, які характеризують людський капітал на індивідуальному рівні управління;
- роботодавці у формі підприємств, що характеризують людський капітал на мікрорівні;
- держава та громадські організації, які приймають участь у процесах управління людським капіталом на

макрорівні.

Формування людського капіталу на індивідуальному рівні відбувається завдяки як самій людині, так і домогосподарству, яке має за мету підтримати людський капітал своїх членів на необхідному рівні для нормального існування в суспільстві, інвестуючи у загальне та професійне навчання, культурний розвиток, здоров'я, формує і розвиває індивідуальний людський капітал з метою ефективного використання його в процесі трудової діяльності.

Роботодавці як суб'єкти економічних відносин, що безпосередньо приймають участь у процесах управління людським капіталом на мікрорівні, можуть мати двохаспектну характеристику. По-перше, вони є споживачами людського капіталу, оскільки залучають до трудової діяльності найманих працівників з метою використання їх компетенцій у процесі виробництва продукції, робіт, послуг. По-друге, вони формують та розвивають людський капітал шляхом збільшення нових ключових компетенцій, тобто тих професійних та особистісних якостей, які необхідні працівнику для займання конкретної посади. Формами розвитку персоналу є підвищення рівня володіння у працівників компетенцій, якими вони вже володіють, на основі

підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації та професійного досвіду.

Держава та громадські організації забезпечують формування та розвитку людського капіталу населення шляхом фінансування освіти, охорони здоров'я, культурного розвитку, захисту інтересів та прав людини. Початкове формування людського капіталу відбувається завдяки первинній освіті, яка передусім є інтелектуальною складовою людського капіталу та в подальшому сприяє якості сприйняття нових знань, умінь та навичок завдяки професійно-технічній та вищій освіті. Крім того, на макrorівні відбувається формування нових вимог до людського капіталу, що стає поштовхом до сталого підвищення рівня знань, умінь, навичок та поведінкових характеристик як окремим індивідом шляхом самостійного розвитку своїх професійних та особистісних якостей, так і підприємством, яке має постійно підвищувати рівень людського капіталу своїх працівників для ефективного функціонування в ринкових умовах.

Формування людського капіталу в сучасних умовах потребує безперервного оновлення знань, умінь та навичок, що обумовлено швидкою зміною техніки й технології. Такий процес має відбуватися кожні 4-5 років для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів економічної діяльності, а в деяких провідних галузях економіки такі зміни мають бути кожні 2-3 роки [8]. Це обумовлює появу основного інструменту в механізмі управління людським капіталом як на індивідуальному рівні, так і на рівнях підприємства і держави. Таким інструментом є інвестування в людину на всіх рівнях управління людським капіталом, яке поєднує всі види витрат, що можуть бути оцінені в грошовій чи іншій формі і мають доцільний характер, тобто сприяють росту продуктивності праці людини і підвищенню доходів. У порівнянні з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними з погляду як окремої людини, так і всього суспільства в цілому, оскільки забезпечують досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний і соціальний ефект [9, с. 48-56].

Формування людського капіталу відбувається впродовж тривалого періоду виховання та навчання людини до початку трудової діяльності. Однак, у процесі трудової діяльності індивіда його людський капітал не тільки не зменшується, але й зростає шляхом надбання практичного досвіду, професійних навичок, знань, умінь. Це стає можливим завдяки інвестиціям у загальну та професійну освіту, культурний розвиток, здоров'я та відпочинок, пошук та отримання важливої інформації, мобільність. Джерелом інвестицій у такому випадку є індивідуальні доходи людини, доходи домогосподарств, підприємств, держави та громадських організацій, які спрямовуються на формування та розвиток особистісних та професійних якостей індивіда.

В умовах постійно зростаючих потреб споживачів та швидкої зміни техніки та технології виробництва продукту вимоги до персоналу постійно підвищуються, що спонукає підприємства інвестувати фінансові ресурси в професійний розвиток своїх працівників, тобто в розвиток індивідуального людського капіталу. Інвестування є важливою передумовою формування людського капіталу, однак його розвиток відбувається як у процесі первісних вкладень, так і подальшого інвестування в процесі практичної діяльності людини. Тобто розвитком людського капіталу є процес створення виробничих здібностей за допомогою інвестицій у специфічні процеси трудової діяльності.

Одне і джерел інвестицій у людський капітал, яке

подано у механізмі, забезпечує система стимулювання трудової діяльності працівника. В сучасних умовах переважною формою матеріального стимулювання є оплата праці, яка саме формує індивідуальні інвестиції в людський капітал [10, с. 255]. Індивідуальне матеріальне стимулювання виступає у відносинах виробництва як частина продукту для особистого споживання і забезпечується залежністю між кількістю та якістю праці й отриманим продуктом. Саме якість праці забезпечується належним рівнем володіння компетенціями працівником, або належним рівнем людського капіталу.

На сучасному етапі розвитку економіки України особливого значення здобуло моральне стимулювання праці, яке є особливим соціально-психологічним явищем, спроможне задовольнити потребу людини у суспільному визнанні. Існує безліч методів впливу на мотивацію праці учасників виробництва як у закордонному, так і у вітчизняному досвіді використання морального стимулювання [11, с. 28]. Авторами відзначається той факт, що при досить високому рівні заробітної плати саме моральне стимулювання стає більш значущим у порівнянні з матеріальним.

На макроекономічному рівні управління людським капіталом джерелами інвестицій можуть бути як держава, так і недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади тощо. Держава застосовує як примусові заходи, так і заходи стимулювання, спрямовані на збільшення людського капіталу нації. До примусових належать такі: обов'язкова для всіх формальна шкільна освіта у встановленому обсязі, обов'язкова медична профілактика тощо. Однак основними заходами, що впливають на спрямування інвестицій, є заходи стимулювання. Уряд використовує два дієвих способи для використання приватних інвестицій у людський капітал. Цей вплив здійснюється за допомогою економічних ринкових заходів. По-перше, через систему податків і субсидій держава впливає на доходи суб'єктів, що здійснюють такі інвестиції. По-друге, уряд має можливість регулювати кількість ресурсів, що саме використовуються для інвестування людського капіталу [12].

Для ефективного управління необхідною умовою має стати не кожний процес окремо, тобто формування, використання, або розвиток, а їх сукупність, яка є кругообігом людського капіталу та має завершений характер: інвестування, формування, використання, нагромадження, якісне відтворення і реінвестування. Це стає можливим за участі всіх рівнів управління: індивідуального, мікроекономічного та макроекономічного.

Реальність механізму управління людським капіталом має забезпечуватися наявністю наступних умов.

1. Механізм повинен відповідати природі об'єкта управління. Без розуміння закономірностей формування, використання та розвитку людського капіталу управлінські заходи не діятимуть. Для управління важливо, щоб для суб'єктів, які приймають рішення, була зрозуміла система зв'язків між процесами, що відбуваються з людським капіталом для досягнення ним необхідного рівня.

2. Механізм управління має забезпечувати змінювання керованого об'єкта у заданих межах. Задля цього виявляється необхідною можливість оцінки людського капіталу як за допомогою якісних, так і кількісних характеристик та встановлення критеріїв такої оцінки.

3. Зв'язок людського капіталу з компетенціями. Саме компетенції забезпечують можливість оцінки людського капіталу, оскільки є описовою характеристикою

поведінки працівника в конкретних виробничих умовах.

4. Людський капітал слід розглядати на трьох рівнях управління в комплексі: індивід, підприємство, держава, що дає повне уявлення про процеси формування, використання та розвитку й сприяє своєчасному спрямуванню заходів щодо підвищення ефективності процесу управління.

5. Людський капітал повинен мати завершений характер процесу кругообігу: інвестування, формування, використання, нагромадження, якісного відтворення і реінвестування.

6. Система управління людським капіталом повинна бути готовою до можливої зміни стану керованої підсистеми з використання певних важелів, інструментів, прийомів конкретного методу впливу. Якщо рішення, прийняті системою управління, не діють за допомогою розробленого механізму. Це означає, що або його складові, або він у комплексі не відповідає природі керованого об'єкту.

7. Задля ефективного управління людським капіталом необхідним є уявлення про ресурсне забезпечення реалізації рішень.

8. Механізм повинен мати чітко визначену мету свого впливу задля можливості визначення його ефективності.

Необхідність розробки механізму управління людським капіталом обумовлена ситуацією, що склалася в нових складних умовах економіки господарювання та демографічної кризи. Постійні зміни техніки і технології вимагають від підприємств відповідної реакції, що призводить до появи нових вимог відносно кваліфікаційного рівня персоналу. Механізм управління людським капіталом дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства шляхом удосконалення процесів формування, використання та розвитку кваліфікованого персоналу. Таким чином, формування вимог підприємств до працівників за допомогою методу компетенцій дозволяє оптимізувати процес оцінки при наймі та атестації персоналу та впроваджувати своєчасні заходи щодо підвищення його кваліфікаційного рівня.

## Список літератури

1. Косалс, Л. Я. "Социальный механизм" инновационных процессов [Текст] / Л. Я. Косалс / Ред. Рывкина Р. В. – Новосибирск : Наука, 1989. – 248 с.
2. Кульман, А. Экономические механизмы [Текст] / А. Кульман : Пер. с фр. – М.: группа «Прогресс», Универс, 1993. – 192 с.
3. Булеев, И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов [Текст] / И. П. Булеев. – Донецк : ИЭП АН Украины, 1993. – 225 с.
4. Абалкин, Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества [Текст] / Л. И. Абалкин. – М. : Мысль, 1973. – 263 с.
5. Кабаков, В. С. Совершенствование механизма и экономические эксперименты в управлении производством [Текст] / В. С. Кабаков. – Л. : ЛДНТП, 1986. – 24 с.
6. Егиазарян, Г. К целостной системе хозяйствования [Текст] / Г. Егиазарян // Экон. Газ. – 1986. – № 21. – С.6.
7. Структурні зміни та інвестиційні проблеми української економіки [Текст]. – К. : ІІЕ НАН України, 1997. – 168 с.
8. Мильнер, Б. З. Управление знаниями [Текст] / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XIV, 178 с.
9. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренкова. – СПб. : Наука, 1999. – 246 с.
10. Риндзак, О. Мотиваційний механізм активізації політики зайнятості в Україні [Текст] / О. Риндзак // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С.252-257.
11. Котов, Є. Удосконалення теоретичного та науково-методичного забезпечення стимулювання охорони праці

[Текст] / Є. Котов // Економіка промисловості. – 2001. – №1 (11). – С. 125-130.

12. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2000. – 255 с.

## РЕЗЮМЕ

*Позднякова Светлана, Следь Александра*

### **Формирование механизма управления человеческим капиталом**

Сформирован механизм управления человеческим капиталом, который позволит повысить эффективность деятельности предприятия путем усовершенствования процессов формирования, использования и развития квалифицированного персонала. Обоснованы системные элементы и их взаимосвязь в предложенном механизме. Определены условия, которые обеспечивают реальность механизма управления человеческим капиталом.

## RESUME

*Pozdnyakova Svitlana, Sled Aleksandra*

### **Formation the mechanism of human capital management**

The human capital management mechanism is generated and will allow to raise efficiency of enterprises activity by improvement the formation processes, uses and qualified personnel developments. System elements and their interrelation in the offered mechanism are proved. Conditions which provide a reality of the human capital management mechanism are defined.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ПІДГОТОВКУ ТА ОСВОЄННЯ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Обґрунтовано та поглиблено теоретико-методичні підходи до операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції. Запропоновано калькуляційні статті та практичні рекомендації для проведення такого аналізу у різних підрозділах виробництва. Доповнено перелік показників, які пропонується застосовувати при проведенні операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції та підрахунку науково обґрунтованого рівня таких витрат.*

**Ключові слова:** операційний аналіз, нова продукція, витрати, калькуляційні статті, центри виникнення витрат.

Питанням організації операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції присвячені наукові праці ряду світових та вітчизняних вчених. Чільне місце серед них займає доробок О. Ветрова, Л. Геловея, Б. Прикина, Є. Шуримова та інших.

Втім, незважаючи на вагомий науковий дослідження з питань розробки методики операційного аналізу за основними показниками, потребує подальшого дослідження аналіз ефективності здійснення витрат на освоєння нової продукції за всіма операціями.

Метою дослідження є вивчення сучасних теоретико-методичних підходів до організації та методики операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції, визначення основних калькуляційних статей, та показників, за котрими слід здійснювати аналітичний процес цих витрат.

Основними завданнями статті є:

- охарактеризувати інформаційну базу операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції;
- запропонувати перелік калькуляційних статей витрат на освоєння нової продукції;
- обґрунтувати систему показників для проведення операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції;
- навести методику операційного аналізу витрат на освоєння нової продукції за основними калькуляційними статтями.

Початковим етапом аналізу витрат на підготовку й освоєння виробництва нової продукції є визначення меж власне цього процесу і проведення класифікації видів витрат на його здійснення.

У широкому розумінні поняття підготовки й освоєння виробництва нової техніки охоплює всі види робіт, що здійснюються щодо певної групи виробів (конкретного виробу) різними організаційно-господарськими ланками управління і передують промислому виробництву продукції в заданих обсягах та з проектними техніко-економічними параметрами. Інакше кажучи, до підготовки й освоєння виробництва належать роботи, які виконуються в галузі прикладних досліджень, дослідно-конструкторські роботи з освоєння виробу, проектування і створення рівня організації виробництва, праці, технології та забезпечують випуск нової продукції за проектною собівартістю, трудомісткістю і матеріаломісткістю, а також у заданих параметрах її кількості й якості.

При такому трактуванні процесу підготовки та освоєння

виробництва нової продукції витрати на його здійснення можна поділити на такі групи:

- витрати на науково-дослідні роботи прикладного характеру;
- витрати на конструкторську, технологічну й організаційну підготовку виробництва;
- витрати, пов'язані зі створенням, реконструкцією і технічним переозброєнням виробничих потужностей, тобто супутні капітальні витрати;
- витрати, пов'язані з освоєнням нової техніки, виробництва й технології, з метою досягнення проектних економічних показників нової техніки.

Таке трактування меж і суті процесу підготовки та освоєння виробництва нової продукції щодо змісту робіт на окремих етапах відтворювального циклу цілком правомірне, тому що воно характеризує всю сукупність робіт і витрат на їхнє проведення всіх учасників єдиного процесу підготовчих робіт з реалізації досягнень науки у виробництві.

Проте існують різні організаційні форми суспільного виробництва й типи національної економіки, визначені за технологічною ознакою (спеціалізацією) а також за сферами та видами діяльності. Водночас результати прикладних науково-дослідних робіт можуть знайти своє практичне втілення в декількох видах продукції, а нове будівництво, реконструкція і технічне переозброєння пов'язані переважно з розширенням обсягу випуску нової продукції порівняно із замінюваною або здійснюються відповідно до планового оновлення основних засобів підприємства.

Звідси випливає, що в межах виробничого об'єднання до витрат, пов'язаних з оновленням продукції, слід зарахувати витрати на конструкторську, технологічну й організаційну підготовку та освоєння виробництва. Якщо виробниче об'єднання не розробляє конструкторської документації на новий виріб, а отримує її від інших організацій, то в цьому разі підготовка виробництва складатиметься з технологічної й організаційної стадій.

Витрати на конструкторську підготовку виробництва нової продукції однорідні за своїм характером і пов'язані з розробкою конструкторської документації на виріб (від ТЗ на ДКР до робочих креслень).

Технологічна підготовка є сукупністю робіт, що забезпечують можливість виготовлення нового виробу найбільш раціональними способами відповідно до конкретних умов виробництва (обсяг випуску, тип

виробництва й т. ін.). Основне її завдання – забезпечити високу якість обробки деталей, складових окремих частин та виробу загалом, також – і найбільш ефективне використання устаткування, виробничих площ і технологічного оснащення й створити необхідні умови для зростання продуктивності праці, зниження витрат матеріалів, технологічного палива та енергії.

Склад витрат на технологічну підготовку виробництва визначається видами виконуваних робіт, а також залежить від того, чи виділяється організаційна підготовка в самостійний етап чи ні.

Освоєння нової продукції звичайно супроводжується всебічною перебудовою процесу виробництва: змінюються форми організації виробництва, методи планування, обліку, управління і т. ін. Проведення тільки конструкторської й технологічної підготовки виробництва нового виробу не гарантує своєчасного освоєння його основним виробництвом. Випуску нових високоякісних виробів не за будь-яку ціну, а з найменшими витратами, в стислі терміни, при рівномірному режимі роботи неможливо досягти без організаційної підготовки. Організація та планування виробництва нового виробу значною мірою впливають на використання устаткування, виробничих площ, зростання продуктивності праці й підвищення ефективності виробництва загалом.

Хоча на сьогодні планування витрат на конструкторську, технологічну та організаційну підготовку виробництва окремо не існує, з кошторису витрат можна виділити відповідні групи статей.

Величина витрат на підготовку й освоєння виробництва зумовлюється не тільки складністю освоєваних виробів і технологій, що розробляються підприємством та управлінням технологічною підготовкою, а й типом виробництва.

У масовому виробництві обсяг витрат і, відповідно, період підготовки виробництва нової продукції особливо великі, оскільки цей тип виробництва потребує якнайповнішого пристосування всіх засобів праці до конструкції нового виробу.

У серійному виробництві трудомісткість та собівартість перших серій у ряді випадків набагато перевищують проектні величини. Річ у тому, що тут випуск нових виробів починається швидше, ніж повністю закінчиться технічна підготовка.

На підприємствах з одиничним і дрібносерійним типом виробництва процес освоєння нової продукції характеризується тим, що всі пов'язані з ним витрати стосуються витрат на виготовлення одного або двох виробів. При цьому типі освоєння часто відсутні такі види витрат, як витрати на перепланування цехів та переналагоджування устаткування, витрати на повний комплект спеціального й оснащення, витрати на розробку докладного технологічного процесу виробництва нового виробу. Природно, що величина витрат в цьому разі і цикл освоєння набагато менші порівняно з розглянутими вище типами освоєння. Проте з розрахунку на одиницю продукції витрати освоєння при одиничному виробництві набагато перевищують витрати серійного та масового освоєння, а витрати масового виробництва значно нижчі від витрат на освоєння при серійному виробництві.

Незалежно від типу виробництва підприємства, складають кошторис витрат на освоєння кожного виду нової продукції.

Аналітичне обґрунтування кошторису витрат на підготовку й освоєння виробництва нової продукції припускає проведення аналізу чинників за кожною статтею витрат. До чинників, що визначають величину

витрат на підготовку виробництва, належать: новизна і складність оцінюваного виробу; рівень його технологічності; структура й складність засобів технологічного оснащення; організаційно-технічний рівень виробництва на підприємстві; рівень нормативної бази; структура виробничих площ підприємства, обсяг виробництва нового виробу.

Оцінювання впливу перерахованих груп чинників на заплановану величину витрат на підготовку нового виробництва здійснюється, як правило, методом аналогій з використанням відповідних поправочних коефіцієнтів, що відображають або відмінності нового виробу від раніше освоєваних, або зміну умов виробництва, за яких проводилася підготовка випуску базових моделей. Характер відмінностей і способи обліку їхнього впливу необхідно розглядати за кожним видом роботи та витратами, пов'язаними з їхнім виконанням.

При розгляді статті «Аналіз конструкції виробу й організаційно-технічного рівня підприємства» видно, що основним її елементом є заробітна плата фахівців, які залучаються до розгляду. Отже, насамперед вивчається трудомісткість проведення робіт і чинники, що її визначають.

Основне завдання, що вирішується при проведенні такого аналізу, – дослідження можливостей прив'язки наявного устаткування, а також засобів технологічного оснащення до виготовлення нової продукції. В результаті цього трудомісткість виконання аналітичних робіт визначається номенклатурою наявного устаткування (різноманітністю його технічних характеристик, параметрів і т. ін.), що вивчається. Зі сказаного випливає, що витрати за статтею, яка розглядається, залежать, перш за все, від номенклатури устаткування, що залучається до процесу освоєння виробництва нових виробів.

Спектр аналізованого устаткування залежить певною мірою від особливостей конструкції запланованого до освоєння виробу, тому витрати на аналіз його конструкції недоцільно виокремлювати в окрему статтю. Тим більше, що ці роботи проводяться одночасно й у взаємній узгодженості.

При використанні методу аналогій за базову величину витрат на аналіз конструкції виробу та організаційно-технічного рівня підприємства можна взяти витрати на аналогічні роботи, що раніше проводяться, під час освоєння попередніх моделей ( $Z_{ан}^б$ ). Зміну умов і обсягів проведення аналітичних робіт слід враховувати за допомогою коефіцієнта, який відображає відмінності в номенклатурі устаткування ( $K_{обр}$ ), що вивчається. Він може обчислюватися відношенням кількості груп устаткування в цехах, що залучаються до освоєння нового виробу, до кількості груп устаткування, використовуваного при виробництві аналогічної продукції (базової моделі).

Таким чином, планову величину витрат за цією статтею можна обчислити за допомогою такої формули:

$$Z_{ан}^{пл} = Z_{ан}^б \cdot K_{обр}, \quad (1)$$

$Z_{ан}^{пл}$  – планові (кошторисні) витрати на проведення аналізу конструкції й організаційно-технічного рівня підприємства;

$K_{обр}$  – поправочний коефіцієнт, що враховує зміну номенклатури аналізованого устаткування підприємства-виробника.

Витрати на аналіз організаційно-технічного рівня підприємства мають незначну частку в структурі витрат на підготовку виробництва і становлять у середньому 0,5%. Водночас абсолютна сума вказаних витрат часто буває доволі велика.



Більш значною є частка витрат за статтею «Розробка і корегування технологічних процесів виготовлення виробу». Обґрунтування величини витрат за цією статтею має важливе значення, оскільки неправильно встановлена величина витрат на виконання цих робіт може спричинити недостатнє опрацювання технології виготовлення нової продукції та зумовити підвищення її собівартості в період серійного виробництва.

У загальному вигляді формула визначення величини витрат на створення і доопрацювання технологічних процесів ( $Z_{\text{тех}}$ ) набуде такого вигляду:

$$Z_{\text{тех}} = M + (T \cdot C_{\text{ч}}) + (T \cdot C_{\text{ч}} \cdot K_{\text{д}}) + (T \cdot C_{\text{ч}} + T \cdot C_{\text{ч}} \cdot K_{\text{д}}) K_{\text{с}} + T \cdot C_{\text{ч}} \cdot K_{\text{нак}}, \quad (2)$$

де  $M$  – вартість матеріалів, грн.;

$T$  – трудомісткість проектування і корегування технологічних процесів, людино-год.;

$C_{\text{ч}}$  – середня вартість однієї години роботи працівників технологічних служб, грн.;

$K_{\text{д}}$  – коефіцієнт, що враховує додаткову заробітну плату працівників технологічних служб;

$K_{\text{с}}$  – коефіцієнт, що враховує відрахування на соціальне страхування;

$K_{\text{нак}}$  – коефіцієнт накладних витрат.

Найбільш мінливою й такою, що важко піддається обліку, є трудомісткість виконання технологічних робіт. Трудомісткість розробки та корегування технології виготовлення нового виробу залежить від кількості деталей та складальних одиниць у ньому, від співвідношення уніфікованих, стандартизованих та оригінальних деталей. Чим вища частка останніх, тим більше технологічних процесів виробництва необхідно розробляти по-новому. І навпаки, чим вища частка уніфікованих та стандартизованих деталей у конструкції виробу, тим більше можливостей використовувати наявні типові й базові технології. В цьому разі трудомісткість і витрати на розробку технологічних процесів знижуються. Зміну описаного співвідношення між уніфікованими, стандартизованими й оригінальними деталями в новому та базовому виробі характеризують за допомогою коефіцієнта новизни. Інакше кажучи, цей показник відображає ступінь насиченості виробу стандартизованими, уніфікованими, запозиченими і купованими складовими частинами.

З огляду на це, ступінь новизни продукції доцільно виражати через коефіцієнт використання стандартизованих, уніфікованих і купованих деталей, що розраховується при визначенні рівня технологічності нової техніки. В цьому разі коефіцієнт новизни виробу ( $K_{\text{н}}$ ) можна визначити таким чином:

$$K_{\text{н}} = \frac{K_{\text{заст}}^{\text{б}}}{K_{\text{заст}}^{\text{н}}}, \quad (3)$$

де  $K_{\text{заст}}^{\text{н}}$  і  $K_{\text{заст}}^{\text{б}}$  – коефіцієнти застосування стандартизованих та інших деталей з нового і базового виробів

$$K_{\text{заст}} = \frac{n - n_{\text{ор}}}{n}, \quad (4)$$

де  $n$  – загальна кількість типорозмірів складових частин у виробі;

$n_{\text{ор}}$  – кількість оригінальних типорозмірів.

Загальну кількість застосування у виробі деталей та вузлів найчастіше використовують для характеристики його складності. Проте складність продукції виражається не тільки у великій кількості складових одиниць виробу, а й у складності окремих вузлів, що забезпечують високі функціональні параметри новинок. Щоб не стимулювати

довільного ускладнення нових виробів, необхідно при обґрунтуванні витрат на розробку технології їхнього виготовлення корегувати величину витрат тільки для такого ступеня складності продукції, який супроводжується адекватним поліпшенням її основних функціонально-технічних характеристик. З метою виконання цього завдання розрахунок коефіцієнта складності ( $K_{\text{кл}}$ ) слід проводити за формулою:

$$K_{\text{кл}} = \frac{P_{\text{н}}}{P_{\text{б}}} \cdot \frac{n_{\text{н}}}{n_{\text{б}}}, \quad (5)$$

де  $P_{\text{н}}$  і  $P_{\text{б}}$  – головний функціонально-технічний параметр нового та базового виробів;

$n_{\text{н}}$  і  $n_{\text{б}}$  – кількість складових одиниць у новому та базовому виробі.

При обґрунтуванні планової величини витрат на розробку і корегування технології виготовлення нового виробу необхідно також враховувати можливу відмінність в організаційно-технічному рівні систем підготовки виробництва нової й базової продукції. Вплив цього чинника істотно відображається на обсягах виконуваних робіт, їхній трудомісткості та, відповідно, на величині витрат.

Методикою аналізу Державного комітету України по стандартах встановлена розгорнена номенклатура оцінювальних показників, що характеризують організаційно-технічний рівень підготовки виробництва. З допомогою цієї методики стає можливим визначення впливу на витрати за цією статтею відмінностей у системах підготовки виробництва нової й базової моделей. Аналіз відмінностей в організаційно-технічному рівні підготовки виробництва має охоплювати коефіцієнти застосування типових технологічних процесів, автоматизації проектування технології, уніфікації технологічної документації, забезпеченості нормативами та уніфікації інформації. Кількісний ступінь їхньої дії може бути визначений через показники забезпеченості нормативно-технічною документацією (НТД) і рівня механізації й автоматизації проектних робіт.

Вплив названих показників на величину зміни витрат на проектування технології за порівнюваними розробками в результаті застосування наявної нормативно-технічної документації ( $\Delta Z_{\text{нмд}}$ ) і засобів механізації й автоматизації проектних, креслярсько-графічних та копіювальних робіт ( $\Delta Z_{\text{авт}}$ ) визначається за допомогою корегування витрат щодо базового виробу на відсоток відповідного зниження, технологічної документації, що вже є або розробляється, й запланованого обсягу робіт, що виконуються із застосуванням засобів автоматизації. Одночасно витрати збільшуються на величину вартості набуваючої технологічної документації та суму амортизації додаткових засобів автоматизації проектних робіт. Узагальнюючи розглянуті чинники зміни витрат на розробку і корегування технології виробництва нового виробу порівняно з базовою моделлю, можемо скласти розрахункову формулу їхнього взаємозв'язку:

$$Z_{\text{тех}} = (Z_{\text{тех}}^{\text{б}} \times K_{\text{кл}} \times K_{\text{нов}}) \pm \Delta Z_{\text{нмд}} \pm \Delta Z_{\text{авт}} \quad (6)$$

де  $Z_{\text{тех}}$  і  $Z_{\text{тех}}^{\text{б}}$  – витрати на розробку та корегування технології виготовлення відповідно нового виробу й аналога;

$K_{\text{кл}}$  – коефіцієнт зміни складності виробу порівняно з аналогом;

$K_{\text{нов}}$  – коефіцієнт зміни його новизни;

$\Delta Z_{\text{нмд}}$  – зміна витрат за рахунок збільшення (зменшення) ступеня використання набуваючої нормативно-технічної документації при підготовці

виробництва нового виробу порівняно з базовим;

$\Delta Z_{авт}$  – зміна витрат за рахунок підвищення (зниження) рівня механізації й автоматизації проектних, креслярсько-графічних і копіювальних робіт при розробці та корегуванні технології виготовлення нового виробу порівняно з базовим.

Обґрунтування планових витрат на проектування засобів технологічного оснащення (ЗТО) і технологічних процесів її виготовлення через однорідність робіт, що проводяться, багато в чому подібне до аналізу витрат за попередньою статтею. Тому загальний підхід до обґрунтування витрат за цими статтями принципів відмінностей не має. Звідси випливає, що для визначення планової суми витрат на проектування ЗТО й технології їхнього виготовлення може використовуватися формула 2. Невеликі відмінності є лише у підрахунку деяких її складових, пов'язаних зі специфікою чинників, що визначають зміну витрат. Зокрема, при оцінюванні зміни трудомісткості виконання робіт необхідно враховувати: структуру технологічного оснащення; ступінь його універсальності, складності та новизни; функціональні параметри засобів технологічного оснащення.

При обґрунтуванні витрат за статтею «Розробка й оформлення витратних нормативів і кошторисних калькуляцій» потрібно враховувати такі чинники: складність та новизну виробу; рівень нормативної бази підприємства; організаційно-технічний рівень підготовки виробництва.

Їхній вплив зумовлює трудомісткість тих робіт, які підлягають виконанню. Як і для наведених вище статей, цей показник є основою витратоутворюючою складовою.

Найбільш значний вплив на ці витрати мають складність та новизна виробу. Загалом такі чинники, як кількість і номенклатура складових одиниць, обсяг оригінальних деталей, їхня конструктивна складність, зумовлюють складність виготовлення виробу, склад використовованого устаткування, номенклатуру оригінальних технологічних процесів та, відповідно до цього, обсяг і трудомісткість заходів щодо розробки документів, серед яких: відомості подетальних та зведених норм витрат матеріалів, лімітні карти витрат матеріалів по цехах, відомості трудовитрат по цехах, за видами робіт і шифрами устаткування, кошториси витрат на експлуатаційне обслуговування верстатів та механізмів і т. ін. Водночас використання у виробі стандартних деталей створює можливість застосування типових технологічних процесів, а також наявних матеріальних та трудових нормативів. Ступінь дії на проектні витрати за цією статтею витрат складності й новизни виробу, що розробляється, виражається аналогічно за формулами 3 і 5.

На величину витрат за цією статтею значною мірою впливає також зміна рівня нормативної бази підприємства. Добре розвинена, розгалужена нормативна база створює можливість використання раніше розроблених норм щодо схожих операцій, видів робіт і устаткування. Особливо це стосується трудових нормативів, розробка яких у результаті дії різних місцевих чинників трудомістка (матеріальні нормативи звичайно обумовлюються технічними параметрами устаткування та представленою широкою номенклатурою різного виду довідників).

Характеристику зміни рівня нормування праці на підприємстві можна дати за допомогою інтегрального показника ( $U$ ), який визначають у межах галузевої системи атестації рівня нормування праці. Показник рівня нормування праці визначається на основі окремих показників ступеня охоплення технічно обґрунтованими

нормами, показників напруженості норм і коефіцієнтів їхньої питомої ваги. Аналіз впливу на величину планованих витрат на розробку витратних нормативів такого чинника, як зміна організаційно-технічного рівня підготовки виробництва, здійснюється через коефіцієнти застосування типових технологічних процесів й автоматизації їхнього проектування.

Збільшення числа типових процесів веде до скорочення трудомісткості виконання робіт завдяки можливості використання вже існуючих нормативів. Застосування засобів механізації й автоматизації також різко скорочує трудомісткість розрахунків. Вплив на заплановані витрати на розробку нормативів ( $Z_{норм}$ ) описаних вище чинників виражається таким чином:

$$Z_{норм} = (Z_{норм}^б \times \frac{U}{U_б}) \pm \Delta Z_{мин} \pm \Delta Z_{авт} \quad (7)$$

де  $U$  і  $U_б$  – показники рівня нормування праці на момент початку підготовки виробництва нової продукції та при підготовці виробництва базової моделі;

$\Delta Z_{мин}$  – величина зміни витрат порівняно з базовими в результаті використання наявних нормативів щодо типових технологічних процесів;

$\Delta Z_{авт}$  – величина зміни витрат порівняно з базовими за рахунок автоматизації й механізації обчислювальних робіт.

Матеріальні витрати на розробку та оформлення витратних нормативів і кошторисних калькуляцій незначні й оцінюються на підставі положень, викладених при розгляді перших двох статей кошторису.

Обґрунтування витрат на виготовлення дослідних зразків технологічного оснащення, матеріали, напівфабрикати та їхнє випробування не містить особливої складності. У кожній галузі існує широка система нормативних документів, що регламентують види випробувань, їхню тривалість і використання випробувального устаткування залежно від вигляду ЗТО. Загальна величина запланованих витрат за цією статтею витрат визначається структурою та кількістю одиниць зовні спроектованих устаткувань, оснащень, інструменту, матеріалів і т. ін., а також складом випробувального устаткування, що є на підприємствах. У разі відсутності або невідповідності випробувального устаткування вимогам, які висуваються, необхідно проводити корегування сумарних витрат за цією статтею на величину витрат на придбання додаткових засобів випробувань.

Обґрунтування витрат за статтею «Будівництво нових, реконструкція та перепланування старих будівель і споруд» базується на даних аналізу наявних виробничих площ підприємства. Передусім оцінюються можливості вивільнення площ у результаті зняття з виробництва застарілої продукції й демонтажу технологічних ліній з її виготовлення. Витрати за цією статтею залежать від кількості виявлених об'єктів, що потребують реконструкції та перепланування, потреби в нових будівлях. Кошториси на будівництво цих об'єктів розраховуються на підставі будівельних нормативів.

У загальному вигляді величину витрат на монтаж, демонтаж і налагодження технологічних ліній можна подати як таку, що складається з трьох основних доданків: витрат на матеріали, заробітної плати та витрат на придбання необхідного технологічного устаткування. Витрати за цією статтею мають значну питому вагу в системі витрат на підготовку виробництва.

При обґрунтуванні витрат за статтею «Виготовлення первинного комплексу спеціальних інструментів і пристосувань» ( $Z_{ю}$ ) враховуються рівень витрат на виготовлення аналогічних видів оснащення та дія таких

чинників, як запланований обсяг виробництва нової продукції і зміни у технічному рівні інструментального виробництва, що забезпечує освоєння нової й базової продукції. Вказані чинники прямо впливають на величину витрат за цією статтею, оскільки вони визначають суми експлуатаційного фонду оснащення та собівартість її виготовлення. Дію перерахованих чинників на величину запланованих витрат за цією статтею пропонуємо визначати з допомогою такої формули:

$$Z_{ю} = \sum_{i=1}^m (Z_{юi}^{\delta} \times n_i) \frac{1}{K_{кор}} + Z_{снец} \quad (8)$$

де  $Z_{юi}^{\delta}$  – витрати на виготовлення одиниці аналогічного оснащення або інструменту і-го виду за базовою моделлю;

$n_i$  – потрібна кількість оснащення або інструменту і-го виду;

$m$  – кількість видів оснащення або інструменту, що виготовляється;

$K_{кор}$  – поправочний коефіцієнт, що враховує різницю в технічному рівні інструментального виробництва відповідно до рівня при освоєнні базового виробу;

$Z_{снец}$  – вартість оснащення, придбаного на стороні.

Значення поправочного коефіцієнта визначається аналогічно до попередніх:

$$K_{кор} = \frac{I}{I_{\delta}} \quad (9)$$

де  $I$ ,  $I_{\delta}$  – загальні показники технічного рівня інструментального виробництва при освоєнні відповідно нового і базового виробів.

Величина показника технічного рівня визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n q_i \times p_i \quad (10)$$

де  $q_i$  – і-й одиничний показник технічного рівня інструментального виробництва;  $n$  – кількість одиничних показників;  $p_i$  – коефіцієнт питомої ваги і-го одиничного показника.

Важливу роль у системі підготовки виробництва мають витрати на розробку та проведення організаційно-технічних заходів щодо навчання кадрів, вдосконалення ремонтного обслуговування, МТП, транспортного і складського господарств.

При обґрунтуванні величини таких витрат необхідно враховувати вплив на них таких чинників, як кількість та новизна технологічних процесів виготовлення продукції. Саме вони визначають обсяг і трудомісткість здійснення заходів щодо розробки вантажопотоків, графіків експлуатаційного обслуговування нового устаткування, розрахунку величини внутрішньозаводських перевезень та рівня мінімальних запасів сировини й матеріалів і т. ін. До того ж вказані чинники зумовлюють додаткові вимоги до кваліфікації персоналу, а отже, й витрати на її підвищення. Тому для відображення дії названих чинників на величину витрат за цією статтею ( $Z_{орз}$ ) пропонується така формула:

$$Z_{орз} = Z_{орз}^{\delta} \times \frac{A_n}{A_{\delta}} \times \frac{V_{\delta}}{V_n} \quad (11)$$

$Z_{орз}^{\delta}$  – базові витрати цього виду;

$A_n$  – кількість техпроцесів, які застосовуються при виробництві нової продукції;

$A_{\delta}$  – кількість технологічних процесів, які застосовуються при виробництві базової продукції;

$V_{\delta}$  – частка нових (оригінальних) для цього підприємства техпроцесів у загальній кількості останніх, застосування яких передбачається при виробництві нової продукції;

$V_n$  – питома вага техпроцесів, які вперше застосовуються при виготовленні базової продукції, в загальній кількості техпроцесів, які застосовуються для випуску базової продукції.

Обґрунтування витрат за статтею «Виготовлення і випробування виробів, використовуваних як дослідний зразок» проводиться з урахуванням впливу на їхню величину складності й новизни освоюваного виробу, рівня виробництва цього підприємства і кількості призначених до виробництва зразків. Перераховані чинники зумовлюють обсяг робіт з виготовлення дослідних зразків, а також вартість їхнього виконання. Слід зазначити, що на момент складання кошторису цього виду витрат ще не існує технології виготовлення дослідних зразків та відсутня можливість визначення величини витрат методом прямого рахунку на основі технічної документації. Тому, як базова також береться сума коштів, витрачених на виготовлення дослідних зразків виробів, які аналогічні до освоюваного й випускаються як на даному, так і на інших підприємствах.

Величина ж витрат на випробування дослідних зразків якого-небудь конкретного виду устаткування обумовлюється нормативними документами, що визначають методи випробувань та випробувальне устаткування. Вона може бути обчислена шляхом прямого розрахунку. Для вираження дії вказаних чинників на витрати на виготовлення і випробування дослідних зразків ( $Z_{оп}$ ) пропонується така формула:

$$Z_{оп} = C_{\delta} \times K_{сз} \times K_n \times K_{ур} \times n + Z_{исп} \quad (12)$$

$C_{\delta}$  – технологічна собівартість виготовлення одного дослідного зразка базового виробу;

$K_{сз} \times K_n$  – коефіцієнти відповідної складності й новизни виробів;

$K_{ур}$  – коефіцієнт, що враховує можливу відмінність у рівні виробництва при виготовленні дослідних зразків нової та базової продукції;

$n$  – кількість дослідних зразків, що виготовляються;

$Z_{исп}$  – витрати на випробування дослідних зразків.

$K_{ур}$  можна розрахувати за формулою:

$$K_{ур} = \frac{L_{комп}^{\delta}}{L_{комп}^n} \quad (13)$$

де  $L_{комп}^{\delta}$  і  $L_{комп}^n$  – узагальнений показник рівня виробництва підприємства-виробника нової продукції, визначений відповідно на момент початку підготовки її виробництва та при виготовленні базового виробу.

Величина технологічної собівартості на виготовлення дослідного зразка виробу-аналога фіксується в паспорті технологічності виробу.

На завершення зазначимо, що при обґрунтуванні витрат на види робіт технічного освоєння також необхідно враховувати рівень умовно-постійних витрат (коефіцієнт накладних витрат), який склався на аналізованому підприємстві, й заплановане їхнє зниження за рахунок проведення організаційно-технічних заходів.

Обґрунтування кошторису витрат на підготовку виробництва за окремими статтями, хоч і будучи важливим етапом аналітичної роботи у цій галузі господарської діяльності підприємств, однак не є вичерпним і завершеним. Використання показників ступеня складності та новизни виробу, що готується до

виробництва, як чинників формування витрат на підготовку виробництва дає змогу до певної міри пов'язати величину останніх з технічним рівнем освоєної продукції, але воно не встановлює меж економічно доцільного їхнього зростання. Такий підхід стимулює всемірне підвищення складності й новизни продукції, що не завжди зумовлено потребами національної економіки і населення. До того ж ці показники не характеризують кінцевого результату діяльності на передвиробничих стадіях життєвого циклу виробу. Облік чинників зміни організаційно-технічного рівня підприємства та системи підготовки виробництва орієнтує (при обґрунтуванні кошторису витрат, що вивчаються) на індивідуальні особливості виробництва і не зацікавляє у зниженні витрат до рівня суспільно необхідних витрат.

Усуненню вказаних недоліків сприятиме введення додаткових критеріїв економічної доцільності загальної величини витрат на підготовку виробництва. Вибір критеріїв має здійснюватися відповідно до певних вимог. По-перше, вони зводяться до того, що ефективність витрат оцінюється шляхом порівняння їх з показниками, які характеризують кінцевий результат. По-друге, динаміка витрат має відповідати динаміці споживчих властивостей виробів. По-третє, оцінювання рівня витрат на будь-якій стадії слід проводити з позицій мінімізації витрат за весь життєвий цикл продукції.

Найбільшою мірою першим двом вимогам, на нашу думку, відповідає узагальнений показник якості освоєваних виробів. Перевага узагальненого показника якості перед одним або кількома основними параметрами функціонального призначення є безперечною, оскільки в ньому більш повно враховуються споживчі властивості продукції.

З іншого боку, певне зростання витрат на етапі технічного освоєння може забезпечувати як високу якість виробу (закладену при його розробці), так і зниження витрат при виробництві й експлуатації виробу, а отже - і сумарних витрат.

Можливий також третій варіант, коли витрати на підготовку виробництва, що забезпечує високий технічний рівень виробів, призводять до зростання сумарних витрат за життєвий цикл загалом. У цьому разі сумарні витрати також можуть залишитися у межах економічно доцільного їхнього зростання, якщо підвищення якості відбувається випереджальними темпами.

Як міра економічно доцільних (допустимих) витрат на підготовку виробництва нових виробів можуть бути взяті з огляду на вищевикладене, показники питомих витрат, що припадають на одиницю комплексного показника якості  $Y_1$  і  $Y_2$ .

$$Y_1 = \frac{3_{nn}}{K} \quad Y_2 = \frac{E}{K} \quad (14)$$

де  $3_{nn}$  – витрати на підготовку виробництва продукції з розрахунку на один виріб;

$E$  – сумарні витрати за весь життєвий цикл продукції з розрахунку на один виріб;

$K$  – узагальнений показник якості виробу.

Для вираження в загальному вигляді величини сумарних витрат на одиницю виробу можна використовувати таку формулу:

$$E = \frac{3_p}{H^1} + \frac{3_{nn}}{H^1} + 3_{нов} + C + 3_o + 3_e \quad (15)$$

$3_p$  – витрати на розробку продукції;

$3_{nn}$  – витрати на підготовку виробництва продукції;

$3_{нов}$  – підвищені витрати серійного виготовлення одиниці нового виробу в період економічного освоєння;

$C$  – нормативна собівартість виготовлення одиниці виробу, обчислена на початок серійного випуску продукції;

$3_o$  – витрати на доставку одиниці виробу споживачеві;

$3_e$  – річні витрати на експлуатацію одного виробу;

$H^1$  – запланований обсяг виробництва продукції у перший рік серійного випуску, обчислений на основі з величини виробничої потужності, визначеної на момент завершення технічного освоєння.

Витрати на доставку продукції споживачеві не завжди враховуються окремо за кожним її видом. У подібних випадках цілком допустимо, на наш погляд, використовувати середні дані, визначені на основі тарифів відповідних видів транспорту і середньої вартості навантажувально-розвантажувальних робіт.

Величина сумарних витрат щодо базового, освоєного раніше виробу визначається за цією самою формулою, але без підвищених витрат у період економічного освоєння. Це пояснюється тим, що собівартість виготовлення базового виробу береться за їхнім рівнем в останній рік випуску, тобто з урахуванням сучасних умов виробництва, в яких відбуватиметься також освоєння нового виробу.

Показники  $3_{nn}$  і  $E$  розраховуються щодо одного виробу, щоб надати їхнім значенням щодо базової й освоєної продукції зіставного вигляду. Адже від обсягу серійного випуску залежить як величина витрат на підготовку виробництва, так і рівень сумарних витрат за життєвий цикл продукції. Таким чином, без елімінації впливу цього чинника значення вказаних показників були би непорівнянні.

При цьому важливе значення має вибір показників обсягу виробництва продукції. Використання при розрахунку обсягу випуску нових виробів у перший рік їхнього серійного виробництва пояснюється тим, що саме в цьому разі він відображає результати тільки тих робіт, які здійснено у передвиробничий період життєвого циклу продукції, та певною мірою дає змогу зробити висновок про ефективність додаткових витрат на стадії розробки виробу й етапі технічного освоєння. Показник обсягу виробництва, визначений в якому-небудь іншому порядку (наприклад, за два і більше років, згідно з планом або фактично та т. ін.), буде зазнавати впливу чинників вказаних робіт. До них належать введення в експлуатацію додаткових поточкових ліній у період виробництва продукції, впровадження організаційно-технічних заходів і раціоналізаторських пропозицій, спрямованих на вдосконалення вже використовуваної технології, й ін.

Істотно полегшується оцінка обґрунтованості планованих витрат на підготовку виробництва у тих галузях, де, як наприклад в електротехнічній промисловості, детально розроблена методологія визначення технічного рівня (якості) виробів. Зокрема для окремих груп продукції залежно від специфіки її функціонально-технічних характеристик розраховується узагальнений показник якості, який згодом використовується при сертифікації виробів. Отже, існує можливість застосування реально впровадженого у промисловість критерію, що відображає якість продукції, яка випускається.

З урахуванням вищевикладених основних положень про критерії визначення меж економічно доцільного рівня витрат на підготовку виробництва щодо нового й базового виробів, визначимо співвідношення, на основі яких можна дати оцінку обґрунтованості планованих витрат на технічне освоєння нової продукції.

Якщо плановані витрати на підготовку виробництва нового виробу ( $3_{nn}^н$ ) дорівнюють аналогічним витратам щодо базового виробу або менші від них ( $3_{nn}^н \leq 3_{nn}^б$ ), то необхідною і достатньою умовою їхньої обґрунтованості

буде дотримання співвідношення:

$$\frac{E_n^{nl}}{K_n^{nl}} \leq \frac{E_\delta}{K_\delta}, \quad (16)$$

де  $E_n^{nl}$  – плановані сумарні витрати за життєвий цикл нової продукції з розрахунку на один виріб;

$E_\delta$  – фактичні сумарні витрати за життєвий цикл базової продукції з розрахунку на один виріб;

$K_n^{nl}$  – планований узагальнений показник якості нового виробу;

$K_\delta$  – узагальнений показник якості базового виробу.

Економічний зміст цього співвідношення полягає в тому, що воно виражає загальну вимогу необхідності забезпечення підвищення якості нових виробів з відносно меншими витратами, яка є одним з виявів науково-технічного прогресу. Тому збільшення сумарних витрат за весь життєвий цикл нового виробу порівняно з базовим буде обґрунтованим (допустимим) лише при вищих темпах зростання якості щодо витрат.

Коли плановані витрати на підготовку виробництва нового виробу більші від аналогічних витрат щодо базового виробу ( $Z_{nml}^{nl} > Z_{nm}^\delta$ ), необхідними і достатніми умовами їхньої обґрунтованості буде дотримання таких співвідношень:

$$\frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} \leq \frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta}; \quad (17)$$

$$\frac{E_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} \leq \frac{E_\delta}{K_\delta}.$$

Зміст наведених співвідношень полягає в тому, що, незважаючи на збільшення абсолютної величини витрат на підготовку виробництва нового виробу, ефективність їхнього застосування відносно збільшеного якісного рівня продукції не є гіршою, ніж для базового виробу. Одночасно не знижується ефективність сумарних витрат відносно щодо узагальненого показника якості.

Можливі випадки, коли при дотриманні нерівності (16) нерівність (17) порушується, тобто

$$\frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} > \frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta}. \quad (18)$$

Це відбувається внаслідок зростання витрат на підготовку виробництва нового виробу, яке не є адекватним збільшенню його якісного рівня. В результаті ефективність витрат цієї стадії відносно якості продукції знижується. Водночас вирішується пріоритетне завдання оптимізації витрат за життєвий цикл загалом, про що свідчить дотримання нерівності (16). При такому варіанті плановані витрати на цьому етапі можна вважати обґрунтованими, якщо зниження їхньої ефективності відносно якісного рівня нового виробу компенсується підвищенням ефективності всіх інших витрат за життєвий цикл відносно того самого критерію. Інакше кажучи, підвищення питомих витрат на підготовку виробництва має перекриватися зниженням сумарних витрат, що припадають на одиницю узагальненого показника якості, тобто необхідно, щоб дотримувалося співвідношення:

$$\frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} \cdot \frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta} \leq \frac{E_\delta - Z_{nm}^\delta}{K_\delta} \cdot \frac{E_n^{nl} - Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}}. \quad (19)$$

Пояснимо сказане на умовному числовому прикладі. Нехай щодо базового виробу сумарні витрати ( $E_\delta$ ) дорівнюють 75 тис. грн. З них витрати на підготовку виробництва ( $Z_{nm}^\delta$ ) становлять 10 тис. грн. Узагальнений

показник якості щодо базового виробу ( $K_\delta$ ) дорівнює 30 одиниць. Тоді маємо:

$$\frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta} = \frac{10}{30} = 0,33, \quad \frac{E_\delta}{K_\delta} = \frac{75}{30} = 2,5$$

Плановані витрати на підготовку виробництва нової продукції з розрахунку на один виріб зросли до 20 тис. грн. При цьому сумарні витрати щодо нового виробу знизилися до 70 тис. грн., а узагальнений показник якості зріс до 35 одиниць. Тоді маємо:

$$\frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} = \frac{20}{35} = 0,57, \quad \frac{E_n^{nl}}{K_n^{nl}} = 2, \quad \text{тобто } \frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} > \frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta}, \quad \frac{E_n^{nl}}{K_n^{nl}} \leq \frac{E_\delta}{K_\delta}.$$

Перевіримо, чи обґрунтоване при досягнутому рівні якості збільшення проектних витрат на підготовку виробництва на 10 тис. грн.

$$\frac{Z_{nml}^{nl}}{K_n^{nl}} \cdot \frac{Z_{nm}^\delta}{K_\delta} = \frac{0,57}{0,33} = 1,7$$

Отже, ефективність всіх інших витрат за життєвий цикл (за винятком витрат на підготовку виробництва) відносно рівня якості має бути не нижча ніж 1,7. Визначимо планову величину витрат за життєвий цикл нової продукції за вирахуванням витрат на підготовку виробництва ( $x$ ).

$$\frac{65}{30} \cdot \frac{x}{35} = 1,7, \quad 2,17 \cdot \frac{x}{35} = 1,7; \quad x = \frac{2,17 \times 35}{1,7} = 44,6$$

тис. грн.,

тоді  $E_n^{nl} = 20 + 44,6 = 64,6$  тис. грн.

Звідси видно, що при планованому рівні якості нового виробу витрати на підготовку його виробництва будуть обґрунтованими лише при зниженні сумарних витрат за весь життєвий цикл з 70 тис. грн. до 64,6 тис. грн.

При отриманні оцінки обґрунтованості загального рівня планованих витрат на підготовку виробництва ставиться питання про виділення необхідного обсягу засобів і затвердження планового кошторису витрат на технічне освоєння. Якщо додаткове оцінювання загального рівня витрат на підготовку виробництва виявить, що їхня величина завищена, тобто перевищує економічно доцільні межі при заданій якості виробів, то необхідно ще раз провести операційний аналіз кошторису витрат за окремими статтями для пошуку додаткових резервів зниження їхнього рівня. Водночас з метою поліпшення споживчих властивостей нової продукції слід провести функціонально-вартісний аналіз конструкції виробу.

Для здійснення дієвого контролю за ходом виконання робіт та рівнем витрат на підготовку виробництва потрібні відомості про причини і винних осіб у виникненні відхилень фактичної величини певних видів витрат на технічне освоєння від їхнього встановленого кошторисом рівня. Звідси випливає необхідність виявлення відхилень фактичних витрат від планованих відповідно до статей кошторису. При цьому з огляду на певну взаємообумовленість різних статей кошторису витрат слід аналізувати виявлене відхилення не ізольовано одне від одного, а в їхньому взаємозв'язку.

Найбільш трудомістким є операційний аналіз фактичних витрат на проектні роботи. Не завжди перевитрата ресурсів за цими статтями вважатиметься негативним явищем та не завжди економія є позитивним чинником. Ефективність виконання проектних робіт багато в чому визначає рівень витрат за іншими статтями кошторису. Якщо підвищення витрат на проектні роботи було зумовлене створенням більш якісних технологій

виробництва, появою можливості застосування більшої кількості уніфікованих засобів технологічного оснащення (ЗТО) і т. ін., то таку перевитрату можна вважати виправданою, бо вона компенсується зниженням витрат на розробку ЗТО, технології їхнього виготовлення і т. ін. Отже, в даному разі необхідно оцінити дотримання такої умови:

$$\Delta Z_{np} < \sum_{i=1}^n \Delta Z_i, \quad (20)$$

де  $\Delta Z_{np}$  – величина перевищення (порівняно з планованими) витрат за однією з цих статей;

$\Delta Z_i$  – величина економії витрат за  $i$ -ю статтею, що є наслідком підвищення витрат;

$n$  – кількість статей, витрати за якими залежать від виконання проектних робіт.

Перевитрата виділених засобів за цими статтями може виникнути також із незалежних від працівників технологічних служб причин, наприклад через прорахунки, допущені при визначенні планової величини витрат.

У процесі безпосереднього здійснення робіт з підготовки виробництва можливе виявлення помилок у прогнозах щодо ступеня дії на передбачувані витрати тих або інших чинників. У результаті виникають перевитрати через використання меншого числа порівняно з передбачуваними типовими технологічними процесами і проектування більшої кількості оснащення оригінальних видів та ін. Зі сказаного випливає, що необхідним аспектом операційного аналізу фактичних витрат є також проведення оцінювання обґрунтованості їхньої проектної величини ніби «від нуля». Це дасть змогу виявити неточності у плановій роботі і надалі внести до неї відповідні корективи.

Причиною перевитрат засобів може стати також підвищення трудомісткості проектних робіт, зумовлена внесенням коректив до технологічної документації через прорахунки в конструкції виробу.

Аналогічно оцінюється й економія засобів щодо виконаних проектних робіт. Очевидно, що доцільним може вважатися тільки таке зменшення витрат, яке не призводить до відповідного збільшення витрат за іншими статтями кошторису. Особливе місце тут має займати виявлення економії, досягнутої за рахунок підвищення продуктивності праці. Облік впливу на витрати таких чинників, як вдосконалення організації управління підготовкою виробництва, впровадження передових методів НОП, дає змогу оцінити ефективність проведених робіт.

Операційний аналіз фактичних витрат за статтею «Розробка і оформлення витратних нормативів та кошторисних калькуляцій виготовлення виробу» проводиться теж з позицій оцінювання ефективності виробничих робіт (виявлення можливої економії за рахунок вдосконалення праці й управління у ході підготовки виробництва), а також з погляду оцінювання обґрунтованості планової величини витрат. В останньому випадку помилка може бути допущена в результаті неповного обліку нормативів, що є на підприємстві, а отже, й відрізнятиметься трудомісткість робіт цього виду.

Рівень цих витрат може змінюватися також через подальші доопрацювання конструкції виробу, що потребує внесення додаткових коректив до таких документів, як подетальні відомості норм витрат матеріалу та відомості трудовитрат за деталями, цехами, видами робіт, окремими технологічними операціями.

Операційний аналіз фактичних витрат з інших статей кошторису проводиться аналогічно до розглянутих витрат. В інтересах підприємств, які здійснюють управління витратами на стадії освоєння, передусім враховується зниження

порівняно з нормою витрат на підготовку виробництва.

Підсумовуючи, слід зазначити, що сучасний стан розвитку економіки України характерний значним зношенням використовуваних основних засобів та устаткування. В окремих галузях національної економіки вона становить 80%. Негативні тенденції ще більш загосрять питання у майбутньому.

На перспективу з метою виходу з цієї ситуації, доцільно більш ефективно здійснювати аналіз витрат на освоєння нової продукції за основними калькуляційними статтями та окремими операціями. Зростає роль нового виду аналізу під назвою операційний, тобто за окремими виробничими та технологічними операціями. Не тільки вітчизняна, але і світова економіка з кожним роком буде відчувати дефіцит ресурсів, матеріальних, трудових, енергетичних, фінансових та інших. У цій жорсткій конкурентній боротьбі переможцем може вийти те підприємство, котре здійснює комплексний пошук резервів за всіма операціями виробництва та збуту продукції.

## Список літератури

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ [Текст] / А. А. Ветров. – М.: Перспектива, 1996. – 227 с.*
2. Геловой, Л. *Операционный менеджмент. Принципы и практика [Текст] / Лес Геловой. – СПб.: Питер, 2002. – 247 с.*
3. Голов, С. *Проблеми и перспективы реформирования бухгалтерского учёта в Украине [Текст] / С. Голов // Бухгалтер. Учёт и аудит. – 2000. – № 11. – С. 15- 23.*
4. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку [Текст] : монографія / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 167 с.*
5. Портер, М. Е. *Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Е. Портер; пер. з англ. К. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.*
6. Прыкин, Б. В. *Экономический анализ предприятия [Текст] : учебник / Б. В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 360 с.*
7. Рипась-Сарагоси, Ф. Б. *Основы финансового управленческого анализа [Текст] / Ф. Б. Рипась-Сарагоси. – М.: ПРИОР, 2000. – 224 с.*
8. Ришар, Ж. *Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Ж. Ришар; пер. с франц.; под. ред. Л. П. Бельх. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.*
9. Шуремов, Е. Л. *Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита [Текст] : учеб. пособие для ВУЗов / Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воробьева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.*
10. Уотшем, Т. Дж. *Количественные методы в финансах [Текст] : учеб. пособие для ВУЗов / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу; пер. с англ. под. ред. М. Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999.*

## РЕЗЮМЕ

### Попович Петр

#### Операционный анализ расходов на подготовку и освоение производства новой продукции

Обоснованы и детализированы теоретико-методические подходы к операционному анализу расходов на освоение новой продукции. Предложены калькуляционные статьи и практические рекомендации для проведения операционного анализа расходов на новую продукцию в разных подразделениях производства. Дополнено перечень показателей, что предлагается применять при проведении операционного анализа и подсчёта научно обоснованного уровня произведенных расходов.

---

## RESUME

*Popovych Petro*

**Operating analysis of charges on preparation and mastering of production of new goods**

Grounded and gone into detail theory-methodical going near the operating analysis of charges on mastering of new technique. The calculation articles and practical recommendations are offered for the leadthrough of operating analysis of charges on a new technique in different subsections of production. The list of indexes, which is suggested to apply during the leadthrough of operating analysis and count scientifically grounded level of the carried out charges, is complemented.

*Стаття надійшла до редакції 12.08.2010 р.*

## РЕДИЗАЙН СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті визначено проблеми в сфері формування системи мотивації персоналу в умовах ринку. Виявлено індикатори необхідності редизайну системи мотивації. Запропоновано зміст редизайну системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств. Наведено умови дієвості роботи з редизайну системи мотивації підприємств.*

**Ключові слова:** управління персоналом, система мотивації персоналу, персонал-маркетинг, редизайн системи мотивації персоналу, лояльність персоналу.

Умови ринкової економіки вимагають перегляду засобів, форм, методів і інструментів кадрового менеджменту підприємств в цілому й управління системою мотивації персоналу, зокрема [1, с. 203; 3, с.56-59]. До того ж, повинні змінитися підходи як до управління персоналом підприємств, так і до систем його мотивації.

Питання управління персоналом на основі маркетингу та розробки системи мотивації персоналу розглядають у своїх роботах вітчизняні та закордонні вчені: А. І. Турчинов («Управління персоналом») – охарактеризував специфіку кадрового маркетингу, його інформаційне та методичне забезпечення; О. П. Єгоршин («Мотивація трудової діяльності») – розкриваються основні концепції мотивації, особливості дослідження матеріальних і духовних потреб персоналу; Ю. Д. Красовський («Організаційна поведінка») – висвітлює аспекти ринкової орієнтації персоналу і маркетингового самоконтролю поведінки; В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко («Стратегічний кадровий менеджмент») – окреслює особливості стратегічного маркетингу персоналу; А. Я. Кібанов, І. Б. Дуракова («Управління персоналом організації») – охарактеризовує процес формування та реалізації маркетингу персоналу, визначає його види; І. Б. Дуракова («Управління персоналом») – з'ясовує технологію маркетингу персоналу, особливості управління мотивацією персоналу в організації; А. С. Большаков, В. І. Михайлов («Сучасний менеджмент: теорія і практика») – наводить закордонні схеми роботи з персоналом; В. Р. Веснін («Практичний менеджмент персоналу») – розкриває особливості стратегічного управління персоналом.

Разом з тим, певні питання, що стосуються редизайну системи мотивації персоналу, залишаються недостатньо опрацьованими. Зокрема чітко не визначено індикатори, що свідчать про його необхідність; потребує уточнення зміст редизайну системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Метою дослідження є визначення особливостей редизайну системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств.

Основною метою підприємств на сучасному етапі є підвищення конкурентоспроможності їх кадрового потенціалу [2, с. 33-44; 4, с. 157-160]. Одним з основних

шляхів вирішення даного завдання є застосування маркетингової концепції в сфері управління персоналом.

У широкому сенсі персонал-маркетинг можна розглядати як підхід до управління персоналом, що базується на розгляді взаємин працівників і підприємства як ринкових відносин, тобто персонал виступає своєрідним клієнтом підприємства [5, с. 213-214; 6, с. 110-112].

При цьому важливо враховувати зміни, що відбуваються у системі цінностей персоналу в умовах ринку. Як показали проведені дослідження, на цьому етапі найважливішими вимогами до привабливості робочого місця працівники вважають: широкі перспективи кар'єрного зростання; діяльність, що дозволяє повністю реалізувати особистий потенціал; індивідуальну роботу; стиль керівництва, заснований на співпраці; гнучку систему оплати та стимулювання праці; гнучкий робочий графік; змінному та багатоаспектну діяльність; можливість навчання і підвищення кваліфікації; імідж підприємства; сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, тощо.

Таким чином, працівники на перший план висують потреби саморозвитку, самореалізації. Можна зробити висновок про формування нового типу кандидата на вакансію, який чітко усвідомлює свою значущість, критично ставиться до потенційного роботодавця і не бажає обмежуватися задоволенням виключно матеріальних потреб [7, с. 154; 8, с. 220-222].

З огляду на проведені дослідження, робимо висновок, що у системах мотивації, які функціонують у більшості вітчизняних підприємств, можна вирізнити такі «слабкі сторони»:

- недієвість погодинних систем матеріального стимулювання;
- відсутність або низький рівень застосування бенчмаркінгу у дизайні системи мотивації персоналу;
- орієнтація системи мотивації на минулі показники і тенденції, а не на майбутнє бачення розвитку ситуації;
- відсутність стимулюючого впливу на персонал критеріїв ефективності праці, що застосовуються на підприємствах;
- недотримання балансу покарання і заохочення у системі мотивації;
- ігнорування ситуації на ринку праці;
- низький рівень узгодження ефективності праці



персоналу з її оплатою.

Таким чином, система мотивації у багатьох вітчизняних підприємствах потребує редизайну.

Нами визначено такі індикатори, що свідчать про необхідність редизайну системи мотивації персоналу у підприємствах: низька продуктивність праці; повернення інвестицій у людський капітал не виправдовує очікувань менеджменту; низька якість роботи персоналу; необґрунтовано високі витрати на персонал; не виправдано висока чисельність персоналу загалом і адміністративно-управлінського персоналу зокрема; висока плинність кадрів; низька лояльність працівників до підприємства; низька ефективність заходів щодо розвитку персоналу тощо.

В умовах маркетингової орієнтації підприємств система мотивації персоналу повинна бути спрямована на: залучення працівників, які забезпечать досягнення цілей підприємства і реалізують свої власні потреби; максимальне розкриття потенціалу працівників; утримання продуктивного персоналу; формування і зростання лояльності працівників до підприємства [9, с. 86-88; 10, с. 90-94].

У свою чергу, редизайн системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств рекомендується здійснювати за такими етапами (рис. 1): маркетингові дослідження потреб працівників у цілому і кожного окремо; встановлення рівня задоволеності потреб персоналу на підприємстві; здійснення сегментації персоналу підприємства за групами потреб; діагностика існуючої системи мотивації та її принциповий

дизайн; виявлення стратегічних резервів у системі мотивації персоналу; визначення оперативних резервів у системі мотивації персоналу; виявлення можливостей і загроз щодо оптимізації показників ефективності діяльності підприємства й управління персоналом; визначення проектних показників ефективності діяльності підприємства і управління персоналом; проектування системи мотивації в її принциповому дизайні; проектування додаткових допоміжних кадрових систем (система оцінки персоналу; система розвитку персоналу; система документообігу; система персонал-маркетингу та ін.).

Для забезпечення дієвості роботи з редизайну системи мотивації персоналу у підприємствах необхідно забезпечити такі умови:

- наявність обґрунтованих стратегій функціонування, розвитку підприємства та стратегій у сфері управління персоналом;
- відкритість кадрової політики підприємства;
- забезпечення постійного моніторингу кадрової ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- застосування бенчмаркінгу у дизайні системи мотивації персоналу;
- максимальне інформування працівників підприємства про нові можливості задоволення їхніх потреб і заходи керівництва щодо їх впровадження;
- активна підтримка редизайну системи мотивації вищим керівництвом підприємства.

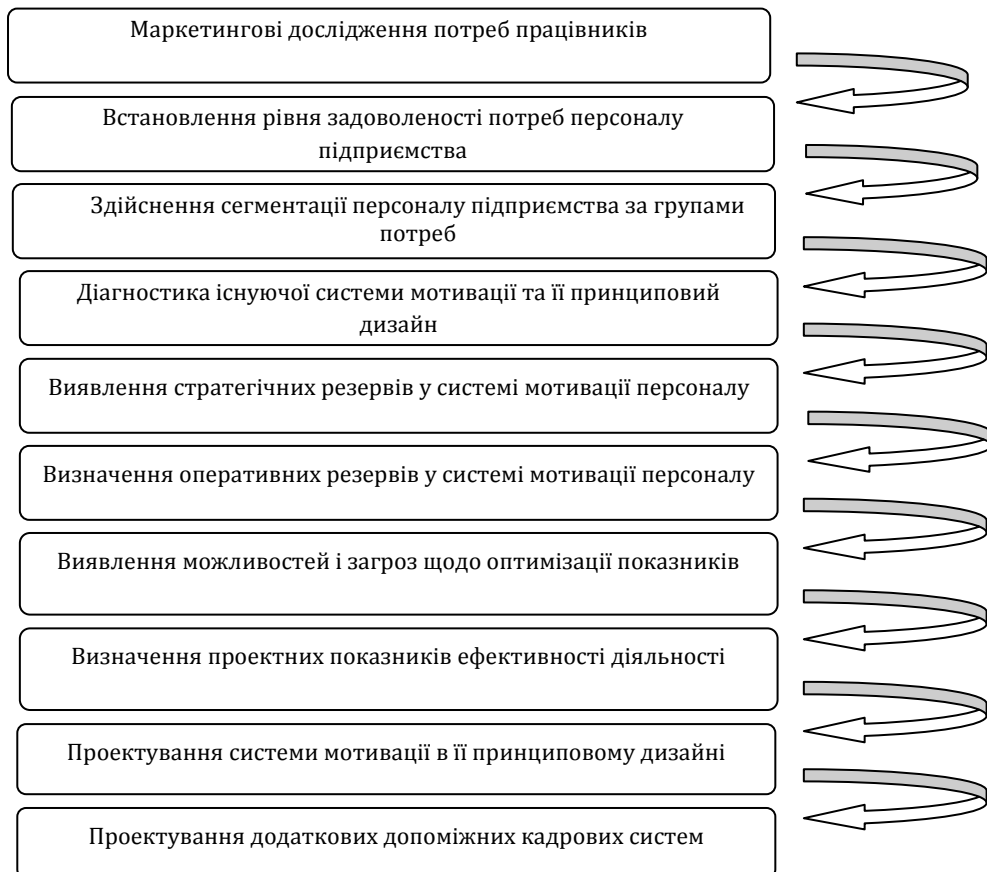


Рис. 1. Схема редизайну системи мотивації персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств

До того ж, ефективність роботи з редизайну системи мотивації персоналу підприємства може підсилюватися іншими кадровими заходами, зокрема:

- у сфері кадрового планування: застосування системи встановлення кадрових цілей і завдань за участю персоналу;

- у сфері оцінювання персоналу: створення дієвої системи оцінювання ефективності роботи працівників, визначення потенціалу розвитку персоналу;
- у сфері організації роботи персоналу: дизайн робіт, збагачення праці, ротація;

- у сфері мотивації персоналу: розробка системи окладів, грейдування позицій, розробка системи бонусів, узгоджених з результатом діяльності і заснованих на KPI за системою збалансованих показників;
- у сфері розвитку персоналу: планування кар'єрного просування, розробка ефективної системи навчання персоналу, створення дієвого кадрового резерву. Таким чином:
- проблемами в сфері застосування системи мотивації персоналу в умовах ринку є: відсутність або низький рівень застосування бенчмаркінгу у дизайні системи мотивації; орієнтація системи мотивації на минуле; недотримання балансу покарання і заохочення; відсутність урахування ситуації на ринку праці; низький рівень узгодження ефективності праці персоналу з її оплатою;
- індикаторами, що свідчать про необхідність редизайну системи мотивації персоналу у підприємствах, є: низька продуктивність праці і якість роботи персоналу; необґрунтовано високі витрати на персонал; невиправдано висока чисельність персоналу; висока плінність кадрів; низька лояльність працівників до підприємства; низька ефективність заходів щодо розвитку персоналу;
- підприємствам рекомендується здійснювати редизайн системи мотивації персоналу за запропонованою нами схемою і забезпечити наведені умови дієвості даної роботи.

### Список літератури

1. Дуракова, И. Б. Управление персоналом [Текст] / И. Б. Дуракова – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 170-196. – ISBN 978-5-16-003563-5.
2. Турчинов, А. И. Управление персоналом [Текст] / А. И. Турчинов – М. : Изд-во РАГС, 2008. – С. 259-274. – ISBN 978-5-7729-0329-2.
3. Горелов, Н. А. Экономика труда [Текст] / Н. А. Горелов. – СПб. : Питер, 2007. – С. 398-423. – ISBN 978-5-91180-123-6.
4. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах [Текст] / Ю. Г. Одегов. – М. : Академический Проект, 2005. – С. 412-429. – ISBN 5-8291-0536-5.
5. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами [Текст] / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2004. – С. 271-280. – ISBN 5-88782-415-8.
6. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация [Текст] / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С.33-45. – ISBN 5-16-002398-4.
7. Ньюстром, Дж. Организационное поведение [Текст] / Джон В. Ньюстром, Кейт Девис. – СПб. : Питер, 2000. – С.230-231. – ISBN 5-8046-0099-0.
8. Большаков, А. С. Современный менеджмент: теория и практика [Текст] / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб. : Питер, 2000. – С. 178-182. – ISBN 5-272-00261-X.
9. Шлендер, П. Э. Аудит и контроллинг персонала организации [Текст] / П. Э. Шлендер. – М. : Вузовский учебник, 2010. – С. 3-32. – ISBN 978-5-9558-0111-7.
10. Яхонтова, Е. С. Эффективные технологии управления персоналом [Текст] / Е. С. Яхонтова. – СПб. : Питер, 2003. – С. 49-89. – ISBN 5-318-00452-0.

### РЕЗЮМЕ

*Сардак Елена*

#### **Редизайн системы мотивации персонала в условиях маркетинговой ориентации предприятий**

В статье выделены проблемы в сфере формирования системы мотивации персонала в условиях рынка. Выявлены индикаторы необходимости редизайна системы мотивации. Предложено содержание редизайна системы мотивации персонала в условиях маркетинговой ориентации предприятий. Приведены условия действительности работы по редизайну системы мотивации в предприятиях.

### RESUME

*Sardak Olena*

#### **Redesign of the system of personnel motivation in the conditions of marketing orientation of enterprises**

In the article problems in the field of forming the system of personnel motivation in the conditions of market are selected. The indicators of necessity of the redesign of motivation system are exposed. Maintenance of redesign of the system of personnel motivation in the conditions of marketing orientation of enterprises is offered. The terms of effectiveness of work for redesign the motivation system in enterprises are resulted.

*Стаття надійшла до редакції 05.07.2010 р.*

## СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

*Розглянуто економічну сутність категорій «вартість», «собівартість», «виробничі затрати» та «виробничі витрати» шляхом аналізу різних підходів до їх визначення. Доведено, що «вартість» і «собівартість» продукції (робіт, послуг), будучи самостійними категоріями, нерозривно пов'язані між собою.*

**Ключові слова:** собівартість, вартість, виробничі затрати, виробничі витрати, елементи собівартості.

За несприятливих умов, які сьогодні склалися в Україні під впливом світової економічної кризи, питання скорочення витрат діяльності та економії ресурсів будь якого виробничого підприємства постають на перший план. Більшості підприємств вдається втримати свої позиції на ринку саме завдяки вмілому управлінню виробничим процесом та вдалому плануванню собівартості продукції, що виготовляється. Але для того, щоб ефективно управляти нею, потрібно добре розуміти її сутність, знати всі складові даної категорії та фактори впливу на її рівень. На жаль, як показало дослідження, такий широковживаний термін як «собівартість продукції» використовується на практиці без належного розуміння самої суті цього поняття. Для більшості підприємств собівартість продукції є не що інше як затрати, необхідні для виготовлення певного виду продукції. Але така характеристика даної категорії не є повною. До того ж серед науковців також існує дискусія стосовно того, яке визначення собівартості продукції справді повністю розкриє його економічний зміст. У результаті даного дослідження встановлено, що на практиці такі поняття як «вартість», «собівартість», «виробничі затрати» та «виробничі витрати» ототожнюються. Отже, існує проблема розуміння сутності даних категорій та правильного їх визначення.

Найбільш глибоко досліджено собівартість як в історичному, так і в економічному аспекті в працях таких вчених, як В. П. Завгородній, А. Ф. Аксененко, П. С. Безруких, І. С. Мацкевічус, П. П. Новченко, В. Ф. Палій, В. М. Пархоменко, В. В. Сопко, С. А. Стуков, М. Г. Чумаченко та ін.

Метою дослідження є встановити економічний зміст таких понять як «вартість», «собівартість», «виробничі затрати» та «виробничі витрати», шляхом аналізу різних підходів до їх визначення.

Об'єкт дослідження – поняття «вартість», «собівартість», «виробничі витрати», «виробничі затрати».

Предметом дослідження виступає економічна сутність категорій «вартість», «собівартість», «виробничі витрати», «виробничі затрати».

Перш за все варто зазначити, що собівартість продукції як економічна категорія виконує ряд найважливіших функцій [11, с. 115]:

- облік і контроль всіх затрат на випуск і реалізацію продукції;
- база для формування оптової ціни на продукцію підприємства і визначення прибутку і рентабельності;
- економічне обґрунтування доцільності вкладення реальних інвестицій на реконструкцію, технічне переозброєння і розширення діючого підприємства;

- визначення оптимальних розмірів підприємства;
- економічне обґрунтування і ухвалення будь-яких управлінських рішень тощо.

Вищевказане дозволяє стверджувати, що розглядати собівартість продукції в якості лише затрат на виробництво, виражених у грошовому вимірнику, буде помилковим, оскільки не відображатиме повною мірою сутність даного поняття. Як показали дослідження, єдиної думки щодо того, чим є собівартість продукції, немає. Проте детальний аналіз найбільш поширених підходів до визначення цього поняття дасть змогу виявити те, яке розкриватиме економічний зміст та надавати можливість глибше зрозуміти сутність цього терміну.

Відразу слід зазначити, що в англійській літературі немає такої невизначеності при використанні понять «собівартість» або «затрати» чи «витрати», оскільки ці терміни мають різне значення. Наприклад, Р. Назарбаєва визначає їх так [7, с. 56]:

- якщо підприємство придбаває товари або платить за послуги, мають місце витрати обігу (expenditures);
- витрати (expenses) мають місце, коли використання ресурсів пов'язане з основною діяльністю підприємства. Витрати розглядаються як зменшення суми капіталу в результаті використання ресурсів у звітному періоді. Таким чином, витрати обігу виникають тоді, коли ресурси придбавають, а затрати – коли ресурси витрачають;
- затрати на виробництво (product costs) - це затрати, пов'язані з виробництвом продукції;
- собівартість (cost) – грошове вираження ресурсів, пов'язаних із виготовленням продукції.

Таким чином, в англійській літературі, завдяки такому чіткому розумінню сутності даних понять, проблема застосування того чи іншого з них відсутня.

Якщо говорити про українську економічну літературу, то постає проблема доречності вживання окремих термінів, зокрема «витрати виробництва» та «затрати виробництва». Економічний зміст понять «витрати виробництва» й «затрати виробництва» по суті є однаковими. При цьому В. Ф. Палій підкреслює: «Хоч затрати на виробництво формуються на підприємствах, вони відображають всю сукупність витрат суспільства і за своєю матеріально-технічною основою та соціально-економічною формою із самого початку є єдиним цілим, тобто виробництвом у масштабах суспільства» [8, с. 14].

Німецький вчений Г. Фандель у праці «Теорія виробництва і витрат» зазначає, що витрати – це «затрати факторів виробництва у вартісному вимірі» [14, с. 458]. Термін «затрати» він тлумачить «як участь факторів виробництва у виробничому процесі шляхом їхнього

поглинання або часткової віддачі виробничого потенціалу» [14, с. 460].

Карпова Т. П. ототожнює затрати із собівартістю. На її думку, «..собівартість (затрати) – величина використовуваних у певних цілях ресурсів у грошовому виразі» [4, с. 194].

Сопко В. В. правильно зазначає, що від собівартості продукції слід відрізнити затрати виробництва. При цьому автор зауважує, що змісти термінів «затрати» й «собівартість» можуть поєднуватися в «затратах виробництва» [12, с. 341].

Тому під затратами виробництва слід розуміти узагальнений показник, на відміну від собівартості, яка характеризує конкретний об'єкт. При цьому поняття «затрати виробництва» вживають, як правило, стосовно затрат за їх призначенням, що рівнозначно поняттям «собівартість готової продукції» і «незавершене виробництво» в розрізі калькуляційних статей. Якщо затрати відображаються щодо конкретного об'єкта, то наявний збіг таких понять, як «затрати на виробництво продукції» і «собівартість» [10, с. 63]. Затрати необхідно розуміти як вартісний вираз всіх спожитих ресурсів, які необхідні для виробництва продукції (робіт, послуг), а собівартість – як грошовий вираз затрат, що включають як виробничі затрати, так і невиробничі, які використовуються з метою визначення вартості відповідного об'єкта калькулювання (продукція, роботи, послуги). Таке визначення впливає з певних аргументів:

- елементами затрат при виробництві продукції (робіт, послуг) є кількість використаних матеріалів, відпрацьованих людино-годин і кількість інших використаних ресурсів, тоді як собівартість відображає тільки грошовий вираз використаних ресурсів;
- величина використаних ресурсів подається в грошовому вимірнику, що дає можливість підраховувати різні використані ресурси.

А. Яругова вважає затратами на виробництво «... обґрунтовані умовами виробництва і направлені на створення корисних цінностей або надання послуг споживання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів» [5, с. 59].

Вважається, що найбільш повне визначення поняття виробничих затрат, яке максимально розширює діапазон інформаційної бази щодо управління ними, сформульовано Е. А. Мізіковським. Воно синтезує три важливих, діалектично єдиних і взаємно пристосованих комплекси операцій із використання ресурсів у сферах:

- безпосереднього створення продукту (основна діяльність);
- підтримки основної діяльності;
- організації та управління виробництвом.

Проте, на нашу думку, поняття «виробничі затрати», «виробничі витрати» та «собівартість» не можна ототожнювати, тим більше, не можна цього робити з поняттями «витрати» та «затрати». Термін «затрати» стосується будь-якого використання ресурсів, у тому числі на придбання активів, у той час як термін «витрати» – використання тільки тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу відповідають доходам. А. А. Єфремова [2, с. 17] наголошує на тому, що для розмежування понять «затрати» та «витрати» важливо зрозуміти, що понесені затрати не зменшують капітал підприємства. Але в економічній літературі до цього часу немає єдиної точки зору щодо правомірності та необхідності вживання двох термінів «витрати» та «затрати». Тому часто в економічній літературі зустрічається поняття «витрати виробництва», хоча таке поняття є неправильним за своєю суттю. У

бухгалтерському обліку необхідно чітко розрізняти ці поняття і вживати термін не «витрати виробництва», а «затрати виробництва».

Підходити до тлумачення поняття «собівартість» необхідно з визначення поняття «вартість», а не з поняття «затрати», як це прийнято робити. В економічній літературі поняття «вартість» і «собівартість» продукції розглядаються як самостійні, але пов'язані між собою, оскільки в основі і вартості, і собівартості лежить праця, затрачена на виробництво продукції. При цьому товари однакової вартості можуть мати різну собівартість, оскільки динаміка зміни вартості не обов'язково збігається з динамікою зміни собівартості [10, с. 61].

Варто також зазначити, що вартість виражається відносинами між виробниками й споживачами продукції (робіт, послуг), тоді як собівартість, в основному, тільки між його виробниками. Вартість продукції, виражену в ціні, оплачує споживач, а собівартість – відшкодовує виробник із виручки від реалізації. Звідси випливає, що вартість реалізовується в обміні, а собівартість формується до моменту реалізації й не характеризує процес створення вартості, а лише відображає використання вартісних відносин [10, с. 61-62].

Тому можна зазначити, що «вартість» і «собівартість» продукції (робіт, послуг), будучи самостійними категоріями, нерозривно пов'язані між собою. Собівартість продукції формується з елементів її вартості і є частиною вартості, що відшкодовує затрати підприємства на виробництво й реалізацію продукції для здійснення процесу відтворення, виражаючи при цьому складну систему економічних зв'язків, які складаються в процесі виробництва й реалізації продукції. Але не можна розглядати собівартість ізольовано від інших категорій, оскільки вона включає в себе всі затрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції [10, с. 62].

Таким чином відмінність між «вартістю» та «собівартістю» встановлено. Проте варто з'ясувати економічну сутність самої категорії «собівартість». В. П. Завгородній пише: «В процесі виробництва продукції витрачається праця, використовуються засоби виробництва та предмети праці. Усі затрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції, що виражені в грошовій формі, складають собівартість продукції» [3, с. 583]. Одночасно вчений зазначає, «що собівартість – важливий показник використання ресурсів [3, с. 523].

Ф. Ф. Бутинець стверджує: «Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг» [1, с. 165].

Донедавна найбільш поширеним було дуалістичне тлумачення собівартості, згідно з яким собівартість розглядали як відокремлену частину вартості продукту, яка в процесі обігу повинна повернутися підприємству для відшкодування його витрат, або як модифіковану форму витрат виробництва. Слід зазначити, що, незважаючи на справедливість даного підходу, він не знайшов методологічного обґрунтування й не отримав широкого визнання [10, с. 64].

Подвійність у визначенні собівартості пояснюється тим, що вона не дає чіткого уявлення про відмінність між категорією собівартості й категорією витрат чи затрат. Поняття собівартості є більш містке, ніж поняття затрати, оскільки передбачається окремий підхід до кожного конкретного об'єкта обліку затрат, а не просто математичний розрахунок частини затрачених ресурсів у розрахунку на одиницю продукції [10, с. 64].

Як форма руху ресурсів підприємства, собівартість здійснює подвійну функцію: по-перше, вона характеризує суму й структуру затрат, а, по-друге, забезпечує

повернення цих затрат в одержаній виручці від реалізації продукції. Така особливість зумовлює різні визначення собівартості як категорії вченими.

Найбільш ґрунтовне визначення собівартості дав В. М. Пархоменко: «Собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі» [9, с. 2-6].

Сопко В. В.: «Грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття собівартість» [12, с. 341]. Таке поняття практично відсутнє в зарубіжній літературі з економічної теорії. Воно більш характерне для бухгалтерської термінології. На цьому також ґрунтується розмежування бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський, а також поділ останнього на варіанти «повних» та «неповних» затрат [10, с. 65].

На газотранспортних підприємствах використані в процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту (робіт, послуг) формують поняття затрат виробництва, грошовий вираз суми яких утворює собівартість [10, с. 92]. При цьому затрати виробництва дорівнюють собівартості виготовленого продукту (робіт, послуг). Щодо собівартості, як вважають вчені В. Сопко, З. Гуцайлук, М. Щирба, М. Бенько [13, с. 297-298], затрати, які безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції, з її реалізацією або з управлінням, формують три групи затрат: виробничу собівартість, затрати на збут (продаж) і затрати на управління. Разом три групи формують повну собівартість продажу продукції (робіт, послуг).

Таким є тлумачення собівартості продукції вітчизняних вчених. Проте варто зазначити, що в Міжнародних стандартах фінансової звітності вказано визначення даної категорії, яке, на нашу думку, абсолютно не розкриває її сутність. В МСФЗ використовується термін «доцільна собівартість», суть якого залишається незрозумілою навіть після його визначення. Так відповідно до МСФЗ «доцільна собівартість (deemed cost) – сума, яку використовують як заміник собівартості чи амортизованої собівартості на певну дату. Подальша амортизація припускає, що суб'єкт господарювання первісно визнав актив або зобов'язання на певну дату та що його собівартість дорівнювала доцільній собівартості» [6, с. 69]. Можливо сутність тлумачення поняття втрачено через неточність перекладу. При чому варто зазначити, що «deemed» в перекладі з англійської має кілька варіантів, а саме «визнавати, думати, вважати».

Таким чином, розглянувши підходи до визначення економічної сутності собівартості продукції, можна зробити висновки про те, що:

- в бухгалтерському обліку необхідно чітко розрізняти поняття «витрати» та «затрати» та вживати термін «виробничі затрати», якщо мова йде про виробництво продукції;
- ототожнювати поняття «собівартість» та «виробничі затрати» не можна, оскільки категорія «виробничі затрати» є загальною і слугує як складовий елемент «собівартості»;
- поняття «вартість» та «собівартість» варто розглядати як два взаємопов'язані елементи одного цілого. При

чому собівартість є частиною вартості, яка відшкодовується в процесі реалізації продукції;

- у бухгалтерському обліку найбільш точно розкриває економічний зміст поняття «собівартість продукції» визначення, в якому зазначається, що собівартість продукції – це важлива економічна категорія, яка відображає рівень понесених поточних затрат на виробництво та реалізацію продукції, виражених в грошовому вимірнику.

## Список літератури

1. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : підручник для студентів спеціальності 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
2. Ефремова, А. А. Себестоимость: от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов [Текст] / А. А. Ефремова. – М. : Вершина, 2006. – 208 с.
3. Завгородній, В. П. Бухгалтерський учет в Україні [Текст] : учебно-практическое пособие / В. П. Завгородній. – 4-е изд., перераб. и доп. К.: А.С.К., 1999. – 864 с.
4. Карпова, Т. П. Управленческий учет [Текст] : уч. для вузов / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
5. Мизиковский, И. Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях [Текст] / И. Е. Мизиковский. – М. : Экономист, 2006. – 199 с.
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004 [Текст] : Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення станом на 31 березня 2004 року. – Частина 1.
7. Назарбаева, Р. Затрати чи витрати: чи є різниця? [Текст] / Р. Назарбаева // Бухгалтерія. – 2004. – 7 червня. - №23. – С. 53-57.
8. Палий, В. Ф. Основы калькулирования [Текст] / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
9. Пархоменко, В. М. Собівартість і фінансові результати у податковому законодавстві [Текст] / В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 4. – С. 2-6
10. Пилипів, Н. І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах [Текст] : монографія / Н. І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.

## РЕЗЮМЕ

**Скрипник Маргарита**

### Себестоимость продукции как экономическая категория

Рассмотрена экономическая сущность категорий «стоимость», «себестоимость», «производственные затраты» и «производственные расходы» путем анализа разных подходов к их определению. Доказано, что «стоимость» и «себестоимость» продукции (работ, услуг), будучи самостоятельными категориями, неразрывно связаны между собой.

## RESUME

**Skrypnik Margarita**

### Prime cost as an economic category

The economic essence of categories "cost", "prime cost", "production costs" and "production charges" are considered using the analysis of different approaches to their determination. It is proven that "cost" and "prime cost" of production (works, services), being independent categories, are inseparably linked with each other.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## ОЦІНКА ДИНАМІЧНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

*Обґрунтовується необхідність системного підходу до оцінки динамічності та збалансованості розвитку підприємства. Розглядаються переваги і недоліки вибору показників та критеріїв аналізу. Особливу увагу пропонується звернути на з'ясування причин порушення динамічності, пропорційності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи та обґрунтування заходів щодо усунення їх наслідків.*

**Ключові слова:** економічна система, елементи економічної системи, типи економічних систем, ефективність, еластичність, результати, ресурси, темпи зміни, динамічність, збалансованість.

В умовах зростаючої складності господарських та загальноекономічних процесів, "багатовекторності" управлінських рішень та їх можливих наслідків посилюється системний характер аналітичних досліджень. На особливу увагу заслуговує системний підхід до оцінки ступеня ефективності та збалансованості економічних систем, до яких зокрема належать суб'єкти господарювання, в тому числі підприємства.

Питання системності економічного аналізу активно досліджуються у фаховій літературі як зарубіжними [1, 2, 8, 10, 11], так і вітчизняними [5, 6, 7, 9] вченими, у тому числі автором цієї статті [9]. Однак потребують подальших досліджень окремі теоретичні та прикладні аспекти, особливо порушена нами проблема ідентифікації підприємства за типом економічної системи. Завданням цієї статті є спроба викладу методичних основ оцінки ефективності, динамічності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи.

З точки зору сучасної економічної теорії під економічною системою розуміють сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети [3].

Основними елементами економічної системи є:

- продуктивні сили;
- техніко-економічні відносини;
- організаційно-економічні відносини;
- виробничі відносини або відносини економічної власності;
- господарський механізм.

Кожна з цих підсистем складається з окремих елементів (компонентів) з властивою їм сукупністю зв'язків між собою і розвивається за спільними для всього утворення економічними законами, а також за притаманними лише для певної підсистеми законами і суперечностями [3].

За ступенем ефективності і збалансованості використання основних економічних ресурсів у виробничих системах виділяють наступні типи економічних систем:

1. *Детенсивна (неефективна) економічна система*, за якої витрачання основних економічних ресурсів переважає над нарощуванням економічних результатів діяльності. Така економічна система формується за умов зниження продуктивності економіки і праці та дії закону

спадної граничної віддачі, коли кожна додаткова одиниця продукції виробляється за рахунок більшої одиниці витрат основних ресурсів виробництва. Внаслідок цього коефіцієнт витратної еластичності економічних результатів менший одиниці, тобто еластичність результатів низька. Детенсивна економічна система схильна переростати в *гіпердетенсивну* (еластичність економічних результатів стає від'ємною). Економічна детенсивна система є *всєбічною* або *чистою*, якщо детенсивно використовуються всі три типи основних ресурсів (праця, матеріальні ресурси та основні засоби), а відповідні процеси називають *всєбічною* детенсифікацією. В *однобічних* (змішаних) детенсивних системах детенсивно використовується лише один з ресурсів, тобто вони є, наприклад, *трудомісткими*, але матеріало- і фондозберігаючими. В економічно розвинутих країнах детенсивні системи властиві лише для окремих галузей виробництва в період спаду;

*Ефективну (економну) економічну систему* супроводить таке використання певних ресурсів, за якого витратна еластичність результатів відносно відповідних витрат ресурсів більша або рівна одиниці;

2. *За екстенсивної економічної системи* темпи зміни виробничих ресурсів дорівнюють темпам зміни результатів діяльності, тобто співвідношення величини приросту економічних результатів і економічних витрат дорівнює одиниці. Коли ресурси використовуються екстенсивно, економічна система працює у режимі нормальної ефективності. Якщо змінюються пропорції зростання основних ресурсів, вона трансформується в нечисту, неповну, змішану економічну систему, яка за характером розвитку стає екстенсивно-детенсивною, або детенсивно-екстенсивною;

3. *В інтенсивній (гіперефективній) економічній системі* нарощування обсягів виробництва здійснюється в умовах значно меншого нарощування обсягів витрат основних ресурсів. Для інтенсивних економічних систем витратна еластичність результатів діяльності більша одиниці, і чим більша вона за одиницю, тим інтенсивніший характер економічної системи. Інтенсивна економічна система є *досконалою* (чистою, завершеною, всєбічною), якщо всі основні ресурси використовуються ефективно; або *недосконалою*, для якої характерне економне використання одного або двох видів ресурсів, а інші використовуються екстенсивно (або неефективно).

Чисті екстенсивні системи зустрічаються частіше, ніж

чисті детенсивні або інтенсивні. Майже всі сучасні економічні інтенсивні системи за своїм характером реальні або змішані. Серед них виділяють такі види:

- інтенсивно-екстенсивні, в яких одні фактори використовуються інтенсивно, а інші-екстенсивно;
- інтенсивно-детенсивні, для яких характерне детенсивне використання одного або двох ресурсів;
- інтенсивно-екстенсивно-детенсивні, в яких кожен із трьох ресурсів використовується по-різному.

Незважаючи на задекларовані традиційним економічним аналізом принципи комплексності та системності [5, 7], оцінка діяльності підприємств у такому контексті не здійснюється. Тобто у курсі економічного аналізу, звичайно, викладається методика оцінки ефективності використання кадрового персоналу, предметів та засобів праці, однак ці питання розглядаються відособлено як основні напрямки пошуку резервів зростання обсягу випуску і реалізації продукції. А от оцінка підприємства як економічної системи, а також збалансованості техніко-технологічного розвитку і використання основних ресурсів з метою ідентифікації типу цієї системи не висвітлюється.

Для ілюстрації пропонованої методики оцінки ефективності підприємства як економічної системи скористаємося публічно доступною інформацією фінансової звітності підприємства.

Для відображення узагальнюючих результатів діяльності підприємства доречно застосувати показники валового (чистого) доходу підприємства, ряд показників фінансових результатів (дані 1 розділу Звіту про фінансові результати підприємства ф. 2).

Показниками спожитих ресурсів можна вважати дані про елементи операційних витрат підприємства за звітний період (П розділ цієї ж форми звітності), адже групування за економічними елементами дозволяє здійснювати контроль за рівнем, структурою та динамікою витрат у розрізі їх економічно однорідних видів, що дає змогу виявити та оцінити частку живої, уречевленої праці, відрахувань на соціальні потреби, компенсованої вартості споживання засобів праці. Водночас, групування витрат за елементами має на меті не лише вивчити зміни у їх структурі, але й охарактеризувати певні особливості діяльності (матеріаломісткість, енергоємність, трудомісткість, фондомісткість виробництва).

Проте в умовах значних інфляційних явищ такі показники можуть суттєво спотворювати результат у силу дії цінової складової вартісного виразу спожитих ресурсів. Тому для розрахунку темпів зміни показників у цьому випадку доречно застосовувати так звані зіставні ціни або здійснювати відповідне коригування значень поточного року на вплив інфляції, що дозволить отримати більш коректний результат.

Певний інтерес становить дослідження у динаміці показників авансованого в діяльність сукупного капіталу (залучених сумарних активів, фінансових ресурсів, підсумок валюти Балансу ф.1), тому що укрупненим і відносно самостійним універсальним економічним ресурсом є грошові засоби, оскільки вони є єдиним ресурсом, який легко трансформується у будь-який інший і є запорукою подальшого розвитку підприємства. Від того, наскільки оптимальним є співвідношення між складовими ресурсного потенціалу підприємства, наскільки ефективно та доцільно грошові кошти трансформуються в оборотні та оборотні активи, стимулюють робочу силу, залежать одержані фінансові результати, фінансове становище підприємства, а отже благополуччя власників та інших зацікавлених осіб.

Певною мірою запропонований підхід переключиться

із викладеним В.В. Ковальовим [4] зіставленням динаміки основних показників діяльності, з так званім "золотим правилом економіки підприємства" [4, с. 105], де темп зміни валюти балансу вищий за 100%, темп зміни доходу (виручки від реалізації продукції) вищий за темп зміни валюти балансу, а темп зміни прибутку вищий за темп зміни доходу від реалізації продукції. Формалізовано:

$$100 \leq T_{зм} A < T_{зм} Д < T_{зм} П, \quad (1)$$

де:

$T_{зм}A$  – темп зміни валюти балансу;

$T_{зм}Д$  – темп зміни доходу (виручки від реалізації продукції);

$T_{зм}П$  – темп зміни прибутку.

Як справедливо зазначає вчений, ця залежність означає, що:

- економічний потенціал підприємства зростає;
- у порівнянні із зростанням економічного потенціалу, обсяг реалізації зростає швидшими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше;
- прибуток зростає випереджуючими темпами, що, як правило, свідчить про відносне зниження витрат виробництва і обігу.

Проте у кожному конкретному випадку до розгляду ситуації слід підходити діалектично, тобто формувати систему індикаторів такої оцінки зважено, застосовуючи скоріше логічний, аніж формальний підхід.

За позитивними темпами зміни окремих показників можуть ховатися більш глибокі явища і тенденції, що містять у собі загрози для діяльності підприємства.

Звернемо увагу на фактографічний матеріал, наведений у аналітичній таблиці 1, сформованій за реальними даними підприємства.

При побіжному огляді даних таблиці 1 можна зробити висновок про достатньо втішну картину діяльності підприємства. Обравши для оцінки такі індикатори, як темп зміни чистого прибутку, що зріс відносно базового значення у понад 35 разів (3510%), темп зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (144 %) на фоні незначного зниження середньорічного підсумку балансу (99,9%), маємо результат, близький до "золотого правила".

Однак, по-перше, виправдати зниження показника підсумку балансу як позитивну тенденцію складно за будь-яких умов. Навіть якщо припустити вибуття зайвих (баластних для підприємства необоротних чи оборотних) активів, то сума вартості їх реалізації повинна обернутися для підприємства одержанням відповідних активів у грошовій формі, або зростанням відповідних боргових прав (дебіторська заборгованість). При подальшому аналізі з'ясовуються фактори та причини (розділ, стаття, операція), які зумовили скорочення підсумку балансу.

По-друге, при більш детальному розгляді системи показників, у їх невід'ємному внутрішньому взаємозв'язку виявляються приховані моменти. Стрімке зростання показника чистого прибутку є свідченням його сумнівної якості, до того ж на фоні різкого збільшення збитків від операційної діяльності, що підтверджує його хоч, можливо, легальне, однак не таке бажане, як слід від регулярної основної діяльності походження (можливо за рахунок операцій з нерухомістю, продажу фінансових інвестицій тощо). З огляду на це, така динаміка показника чистого прибутку в якості "концентрованого виразу результату діяльності" є непоказовою, а застосування темпу зміни цього показника є некоректним.

По-третє, зростання збитковості операційної діяльності (на 133%) на фоні деякого поліпшення

Таблиця 1. Динаміка показників ефективності діяльності підприємства

(тис. грн.)

№ п/п	Показники	Базовий період	Звітний період	Темп зміни, %
1.	Валовий дохід від реалізації продукції	22 003,0	31 003,0	140,9
2.	Чистий дохід від реалізації продукції	19 165,0	27 624,0	144,1
3.	Валовий прибуток	2 180,0	2 630,0	120,6
5.	Чистий прибуток	10,0	351,0	3510,0
6.	Матеріальні затрати	12 690,0	16 433,0	129,5
7.	Витрати на оплату праці	6 061,0	8 985,0	148,2
8.	Відрахування на соціальні заходи	2 282,0	3 350,0	146,8
9.	Разом (п. 7 +п.8)	8 343,0	12 335,0	147,8
10.	Амортизація	2 606,0	2 400,0	92,1
11.	Разом витрат (включно інші витрати)	26 415,0	34 957,0	132,3
12.	Середньорічне значення валюти балансу	67 018,5	66 975,0	99,9

фінансового результату від основної операційної діяльності (валовий прибуток зріс на 120,6 %) свідчить про недостатність інших операційних доходів, невинуваті адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати, які “поглинули” прибуток, одержаний від основної операційної діяльності.

Однак, при зіставленні темпів валового прибутку (120,6%) із темпами зміни доходу від реалізації продукції (валового на 140,9 %, а чистого на 144,1%), маємо перше вже суттєве відхилення від “канонічного правила” не на користь ефективного господарювання. Тобто, залежність (1) набуває для підприємства виду:

$$100 \geq T_{зм}A < T_{зм}Д > T_{зм}П$$

При з'ясуванні за темпами зміни провідних індикаторів типу підприємства, то його можна охарактеризувати як змішану детенсивно-інтенсивну систему, у якій певні ресурси (матеріальні і трудові) використовуються неефективно  $\frac{T_{зм}результатів}{T_{зм}ресурсів} < 1$ , а лише засоби праці використовувалися ефективно  $\frac{T_{зм}результатів}{T_{зм}ресурсів} > 1$ .

Проте, скорочення суми амортизації як однозначно позитивну тенденцію (економне використання) розглядати не слід. Це може свідчити про:

- скорочення рівня забезпеченості підприємства основними засобами, що було підтверджено при більш детальному аналізі за даними інших джерел, зокрема за даними приміток до фінансової звітності (ф. 5, частина П) та статистичної звітності 11-03. Також констатуємо зниження середньорічної вартості основних засобів протягом року, а значення коефіцієнта вибуття переважає над коефіцієнтом надходження;
- погіршення технічного стану основних засобів (зниження коефіцієнта придатності основних засобів і зростання середнього віку устаткування);
- скорочення суми вартості основних засобів відображене і у балансі р.030, р.031, відповідно знизилась і загальна сума зносу, р. 032;
- у попередньому році скорочення суми основних засобів та амортизації також були, але вони не були настільки суттєвими.

Таким чином, аналізоване підприємство скоріше тяжіє до чистого типу неефективної економічної системи, яка схильна переростати в гіпердетенсивну, з від'ємною еластичністю економічних результатів, що є абсолютно недопустимим.

Як відомо, господарська система розвивається екстенсивно, якщо її складність зростає швидше за

керованість, а керованість – швидше, ніж організованість. При екстенсивному розвитку в господарській системі постійно накопичуються надмірні потенційні зв'язки, оскільки система породжує надлишкову кількість нереалізованих взаємодій, у той час, як інтенсивний шлях розвитку характеризується випереджаючим порівняно з потенційними для реалізації зв'язками) зростанням керованості.

Ефективність, організованість економічної системи залежить від її саморегульованості, здатності створювати необхідні нові або розвивати ті елементи, які недостатньо розвинуті.

Оскільки аналіз є не тільки засобом кількісної та якісної оцінки змін у траєкторії системи, але й засобом пошуку варіантів її оптимізації задля досягнення (а іноді ще й коригування) поставленої мети, то наступним кроком є з'ясування причин “сповзання” ефективності та обґрунтування системи заходів, спрямованих на подолання зниження економічної ефективності, поліпшення пропорційності і динамічності розвитку системи.

### Список літератури

1. Анфілатов, В. С. Системный анализ в управлении [Текст] : Учебное пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин / Под ред. А. А. Емельянова. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 368.
2. Стаффорд, Бир. Мозг фирмы: пер. с англ. [Текст] / Б. Стаффорд — М.: Едиториал УРСС, 2005. — 416 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / Ред.кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Академія. — 2000 — 864 с.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев — М. : Финансы и статистика, 1996.
5. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: практикум [Текст] : навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 “Облік і аудит” / За ред. д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М. М. Шигун. — Житомир : ЖДТУ, 2006. — 148 с.
6. Пономаренко, О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі [Текст] / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко — К.: Либідь, 1995. — 240 с.
7. Примостка, Л. Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях [Текст] Л. Примостка // Ринок цінних паперів в Україні. — 2003. — №9-10. — С.19-23.
8. Садовский, В. Н. Системный анализ в экономике и организации производства [Текст] / В. Н. Садовский ; Под ред. С. А. Валуева, В. Н. Волкова, А. П. Градова и др. — Л. : Политехника, 1991. — 398 с.
9. Спільник, І. В. До питання системності економічного аналізу [Текст] / І. В. Спільник // Економічний аналіз : зб. наук. праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. — Тернопіль : Економічна думка, 2008. — Випуск 2 (18). — С.15-22.



- 
10. Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи [Текст] / В. Н. Волкова, В. А. Воронков, А. А. Денисов и др. — М. : Радио и связь, 1983. — 248 с.
11. Теория систем и системный анализ в управлении организациями [Текст] : справочник / Под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 848 с.

## РЕЗЮМЕ

*Спильник Ирина*

### **Оценка динамичности и сбалансированности развития предприятия как экономической системы**

Обосновывается необходимость системного подхода к оценке динамичности и сбалансированности развития предприятия. Рассматриваются преимущества и недостатки выбора показателей и критериев анализа. Особенное внимание предлагается уделять выяснению причин нарушения динамичности, пропорциональности и сбалансированности развития предприятия как экономической системы и обоснованию мероприятий по устранению их последствий.

## RESUME

*Spilnyk Iryna*

### **Dynamicity and balanced of the enterprise as economic system development estimation**

The necessity for systems approach to dynamicity and balanced of enterprise development estimation is based. Advantages and deficiencies in selection of indices and criteria of analysis are examined. Special attention to give the explanation of the disturbance of dynamicity, proportionality and balanced of the enterprise as economic system development reasons and to the substantiation of measures for the elimination of their consequences is proposed.

*Стаття надійшла до редакції 18.10.2010 р.*

**ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РЕСУРСОЄМНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті запропоновано схему класифікації факторів та резервів ресурсозбереження продукції промислових підприємств, а також виокремлено основні функції управління процесами ресурсозберігаючого розвитку. Наведено основні економічні складові ефектів від ресурсозбереження в промисловості.*

**Ключові слова:** ресурси, ресурсозбереження, ресурсоємність, промислове підприємство, фактор, резерв, механізм управління.

Зниження ресурсоємності виробництва на базі економного та раціонального використання всіх видів природних, паливно-енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зниження матеріалоємності продукції, що випускається, глобальне підвищення її якості і ефективності використання є однією з найважливіших умов підвищення ефективності промислового виробництва.

У найзагальнішому вигляді ефективність роботи з ресурсозберігання характеризується відношенням вартості використаних при виробництві валового продукту всіх видів ресурсів до вартості створеного чистого доходу на рівні народного господарства. Промисловість є однією з галузей народного господарства, яка використовує природні ресурси (землю, воду, корисні копалини тощо), продукцію сільськогосподарства – харчові ресурси, паливно-енергетичні (вугілля, газ, нафта, електроенергія тощо), матеріальні (матеріали, метали), трудові ресурси, а також виробничі фонди. Тому ресурсоємність промисловості належить до найбільш складних синтетичних показників розширеного відтворення, які визначаються сукупністю показників, що характеризують природоємність, трудомісткість, матеріаломісткість, енергоємність продукції, яка виготовляється. Проте і цих показників недостатньо для повної характеристики ресурсоємності продукції, зокрема для підприємств гірничо-металургійного комплексу. Їх потрібно доповнити показниками витрати ресурсів, пов'язаних із збереженням довкілля, поліпшенням екологічної ситуації і т. ін.

Досягти зниження ресурсоємності – справа далеко не проста. Як і у будь-якого складного синтетичного показника, складові показники ресурсоємності знаходяться в діалектичному протиріччі – поліпшення одних показників ресурсоємності може викликати погіршення інших. Так зниження матеріаломісткості виробництва дуже часто призводить до збільшення його трудомісткості, і навпаки, зниження трудомісткості може погіршувати показники матеріаломісткості, а також екологічні показники, показники природоємності.

Істотний внесок у розвиток теорії і практики вивчення ресурсоємності продукції зробили українські і закордонні вчені. З вітчизняних учених, що вирішували питання ресурсоємності на техніко-економічному рівні, необхідно відзначити роботи С. Аптекаря, Т. Бєня, О. Бреславцева, Ю. Долгорукова, В. Захожай, М. Іванова, В. Полякова, А. Садекова, А. Стрільця, І. Товаровського, Т. Чернати, Л. Хижняк та інших. Вагомий внесок у рішення проблеми ресурсозбереження зробили також російські вчені

В. Лісін, Н. Лякішев, А. Шалімов та інші.

Не зважаючи на те, що матеріаломісткість в промисловості має тенденцію до зниження, все ж слід зазначити, що є значні резерви економії паливно-енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів. Основні чинники і резерви ресурсозбереження в промисловості наведені на рис. 1.

Одним з найважливіших факторів, що визначають ресурсоємність промисловості, є структура виробництва. На жаль, остання в промисловості все ще далека від досконалості. Останніми роками спостерігається погіршення її структури за рахунок зміни співвідношень темпів приросту продукції між галузями оброблювальної і добувної промисловості.

До найважливіших резервів ресурсозбереження в промисловості слід також віднести скорочення внутрішньогалузевого обороту продукції, використовуваної в галузях для власних потреб розвитку. У першу чергу це стосується промислового виробництва.

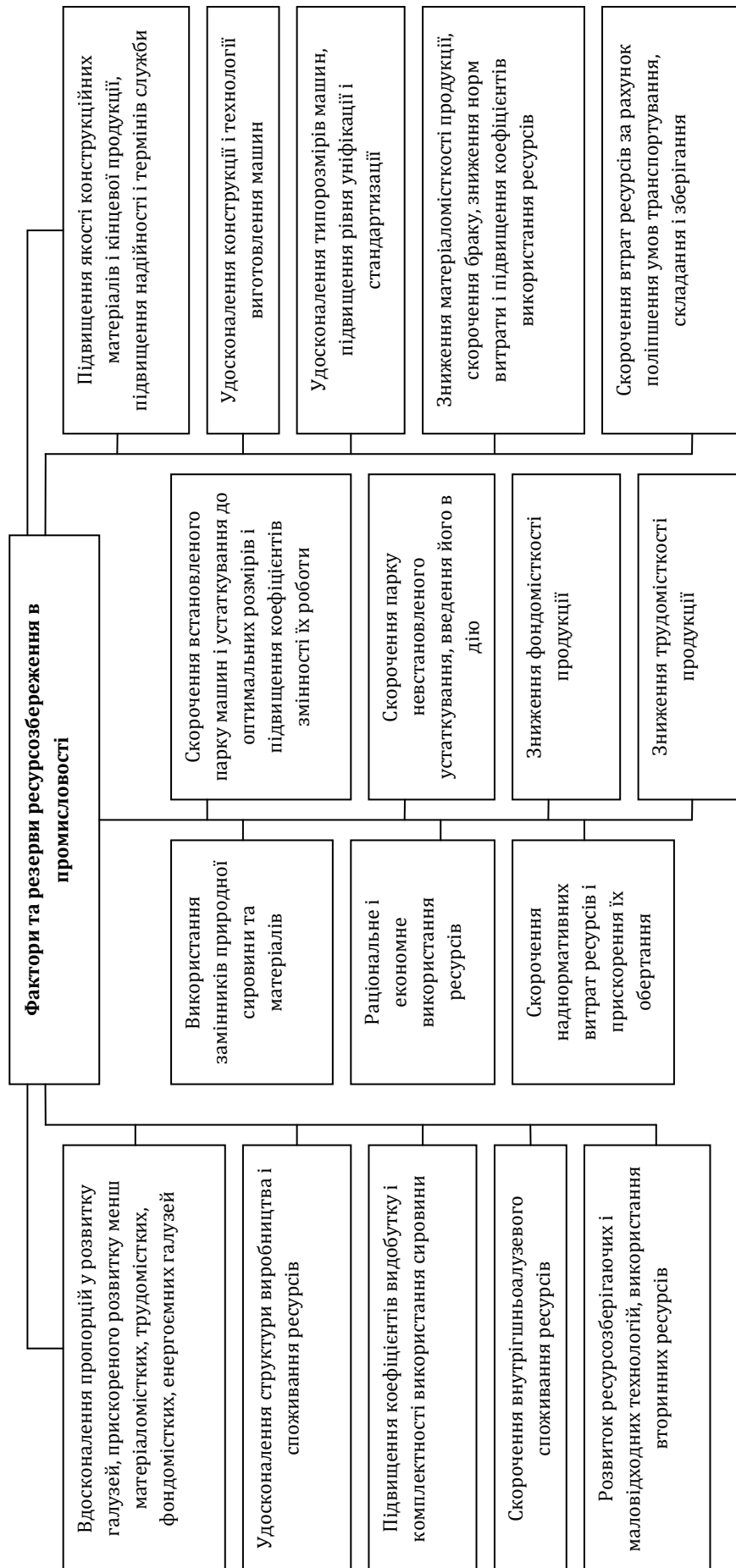
Зниження ресурсоємності галузей за рахунок скорочення внутрішньогалузевого обороту продукції є загальною проблемою для більшості галузей народного господарства. На жаль, в багатьох галузях внутрігалузевий оборот продукції не знижується, а, навпаки, збільшується.

Велике значення для ресурсозбереження в промисловості має прискорення оборотності ресурсів за рахунок вдосконалення структури парку машин і його доведення до оптимальних розмірів шляхом вилучення з експлуатації морально застарілих і фізично зношених машин.

Підвищення ефективності використання парку устаткування можливе через скорочення термінів створення, освоєння виробництва і введення устаткування в дію. Аналіз структури тривалості створення машин за часом показує, що близько 16% машин створюється протягом одного року, 32% машин – протягом двох років, 23% машин – протягом трьох років і 29% машин створюється протягом чотирьох і більше років.

Серед інших причин, що впливають на зниження фондівіддачі устаткування, слід виділити втрати часу в роботі устаткування, пов'язані з проведенням його ремонтів і налагодженням, неуккомплектованістю підприємств фахівцями, відсутністю необхідної для виготовлення продукції сировини і матеріалів.

Негативний вплив на ресурсозбереження чинять недоліки агрегатної форми ремонту машин, при якому в морально застарілу машину вбудовують нові вузли та агрегати. Подібна практика приводить до того, що коли



**Рис. 1. Фактори та резерви ресурсозбереження в промисловості**

машина виводиться в результаті морального старіння з експлуатації, то списуються як зношені, так і придатні до експлуатації агрегати. Підраховано, що машини, які списують, містять за вартістю всього лише 14-20% деталей, які мають бути відправлені до металобрухту. Останні ж можуть використовуватися без відновлення або після відновлення як запасні частини.

Значні резерви економії ресурсів і підвищення ефективності їх використання в промисловості пов'язані з прискоренням введення в дію нових підприємств і освоєнням нових виробничих потужностей. У наш час нормативна тривалість освоєння нових потужностей складає від одного до трьох років, тоді як за кордоном пусковий період і освоєння потужності займають не більше півроку. Проте, не дивлячись на настільки великі нормативні терміни освоєння, фактична тривалість освоєння нових потужностей у ряді випадків істотно перевищує нормативні терміни і веде до недоотримання продукції. Недоотримання продукції через тривалі терміни освоєння, безперечно призводить до зростання ресурсоемності суспільного виробництва і собівартості продукції, що випускається. Поступове скорочення нормативів освоєння (з подальшою відміною етапу освоєння як такого) потужностей дозволило б значно

знизити капітальні вкладення, прискорити темпи економічного зростання багатьох галузей виробничої сфери і знизити витрати виробництва.

Перед промисловістю, як головне завдання, має бути поставлене не стільки нарощування обсягів виробництва ресурсів, скільки підвищення ефективності їх використання. Це стосується як матеріальних, паливно-енергетичних і трудових ресурсів, так і підвищення ефективності використання вже наявного в промисловості виробничого потенціалу, в першу чергу основних фондів.

Перехід до ресурсозберігаючого розвитку України сприяє забезпеченню стійкого розвитку як її регіонів, так і в цілому національної економіки. Це передбачає формування ефективної просторової структури економіки країни при дотриманні балансу інтересів усіх регіонів, що обумовлює необхідність розробки і реалізації програм ресурсозбереження для кожного регіону, а також подальшу інтеграцію цих програм при проведенні державної політики у сфері ресурсозбереження.

Дослідженням доведено, що комплексний характер проблем ресурсозбереження потребує збалансованого державного і регіонального управління цими процесами. Основні функції такого управління наведені на рис. 2.



Рис. 2. Основні функції управління процесами ресурсозберігаючого розвитку

В умовах катастрофічного дефіциту енергоносіїв і подолання кризових явищ в економіці раціональне використання всіх ресурсів набуває важливого значення та виступає фактором, який забезпечує стабільну рентабельну роботу підприємств. У зв'язку з цим зростає актуальність розробки теоретичних та методичних питань формування ресурсозберігаючої, зокрема енергозберігаючої, політики. Головним засобом її реалізації є проведення відповідної активної інвестиційної політики в сфері енергозбереження з метою підвищення ефективності використання кожної одиниці паливно-енергетичних ресурсів.

Оскільки інвестування енергозбереження – це звичайний процес інвестування, тільки з урахуванням окремих особливостей, ми вважаємо, що чинні методики визначення ефективності ресурсо- та енергозбереження слід розглядати разом з тим методологічним апаратом

оцінки ефективності інвестицій, на якому вони базуються. Власне урахування специфіки проблеми енергетичної ефективності інвестиційних проектів різними авторами розглядається дещо по-різному і в цілому базується на принципово різних методах оцінки ефективності інвестицій.

Основні економічні складові ефектів ресурсозбереження від інвестиційної діяльності у промисловості наведено в таблиці 1. Економічну оцінку напрямків інвестиційної діяльності ресурсозбереження в промисловості доцільно здійснювати шляхом переведення соціальних, екологічних та політичних результатів інвестиційних заходів в економічні показники і формування відповідної величини інтегрального економічного ефекту ресурсозбереження за кожним напрямком.

Розвиток ресурсозбереження в промисловості вимагає

Таблиця 1. Основні економічні складові ефектів ресурсозбереження у промисловості

Вид ефекту ресурсозбереження	Основні складові ефекту
Соціально-економічний (економічний вимір соціального ефекту ресурсозбереження)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– скорочення витрат на оплату праці в галузі внаслідок зростання середньогалузевого рівня продуктивності праці, поліпшення її умов, підвищення рівня механізації, автоматизації виробництва;</li> <li>– скорочення витрат на виплату соціальної допомоги працівникам галузі внаслідок зниження виробничого травматизму, захворюваності працівників, передчасного виходу їх на пенсію у зв'язку з роботою у шкідливих умовах тощо;</li> <li>– зменшення державних витрат на утримання безробітних, збільшення доходів державного бюджету та позабюджетних фондів внаслідок збереження та зростання кількості робочих місць у галузі;</li> <li>– скорочення державного субсидування підприємств галузі (якщо таке було) внаслідок покращення їх фінансового стану за рахунок інноваційного ресурсозбереження.</li> </ul>
Еколого-економічний (економічний вимір екологічного ефекту ресурсозбереження)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– скорочення державних витрат на проведення профілактичних природоохоронних заходів на всіх етапах життєвого циклу ресурсів у галузі внаслідок зменшення кількості останніх, викорис-то-ву-ваних у виробництві, та обсягів забруднення довкілля;</li> <li>– зменшення еколого-економічних збитків від забруднення довкілля внаслідок зниження ресурсомісткості продукції галузі, виключення екологічно небезпечних режимів виробництва і експлуатації продукції тощо;</li> <li>– зменшення розмірів компенсаційних виплат на ліквідацію негативних наслідків забруднення довкілля підприємствами галузі, у тому числі внаслідок виникнення надзвичайних ситуацій;</li> <li>– зниження величини замикаючих витрат на використання ресурсів галузю.</li> </ul>
Політико-економічний (економічний вимір політичного ефекту ресурсозбереження)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– покращення валютного балансу галузі за рахунок зниження обсягів імпорту ресурсів;</li> <li>– зростання валютних надходжень у країну за рахунок поліпшення експортного балансу галузі внаслідок зниження ресурсоемності продукції та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку;</li> <li>– отримання підприємствами галузі кредитів міжнародних фінансових організацій за зниженими ставками тощо.</li> </ul>

створення його відповідного організаційно-економічного механізму, який був би системою взаємопов'язаних економічних та організаційних елементів, спрямованих на активізацію економічного витрачання паливно-енергетичних ресурсів, впровадження енергозберігаючих заходів з урахуванням інноваційних досягнень у галузі як технологічних, так і продуктивних. До таких елементів слід віднести: систему стандартів та норм ресурсоспоживання, державного контролю за їх дотриманням та регулювання, що відповідають намаганням зниження ресурсомісткості виробництва продукції; сукупність взаємопов'язаних фінансово-економічних засобів, мета яких – стимулювання ресурсозберігаючих процесів, зокрема державну інвестиційну підтримку ресурсозбереження на галузевому та регіональному рівнях; систему управління процесами ресурсозбереження; інформаційне забезпечення раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, навчання виробничого персоналу засобам економічного витрачання ресурсів та пропаганда політики ресурсозбереження; політику ціноутворення паливно-енергетичних ресурсів.

### Список літератури

1. Сердюк, Т. В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості [Текст] : монографія / Т. В. Сердюк. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 154 с.
2. Шпрыгин, В. И. Самофинансирование и ресурсосбережение в промышленности [Текст] / В. И. Шпрыгин. – М. : Экономика, 1989. – 238 с.

### РЕЗЮМЕ

*Темченко Анна*

#### Пути снижения ресурсоемкости продукции промышленных предприятий

В статье предложена схема классификации факторов и резервов ресурсосбережения продукции промышленных предприятий, а также выделены основные функции управления процессами ресурсосберегающего развития. Приведены основные экономические составляющие эффектов от ресурсосбережения в промышленности.

### RESUME

*Temchenko Ganna*

#### The ways of reduction of resource using the production of industrial enterprises

The scheme of classification of factors and resources of resourcesaving products of industrial enterprises is given, basic functions of management of resourcesaving development are outlined. Major economic effects of resourcesaving implementation in industry is presented.

Стаття надійшла до редакції 14.10.2010 р.

## ВРАХУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ РОЗРОБЦІ МЕХАНІЗМУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОБІТНИКІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*У статті проаналізовано різноманітні теорії мотивації та розроблено їх класифікаційну модель. Запропоновано розглядати мотиваційний механізм як комплекс методів, які узагальнені у схемі. Встановлено взаємозалежність конкурентоспроможності робочої сили та мотивації.*

**Ключові слова:** мотивація персоналу, оцінка та стимулювання, мотиваційний механізм, потреба, мотив, ринок праці, заробітна плата.

Високоприбуткова господарська діяльність підприємств пов'язана зі створенням ефективних соціально-економічних механізмів активізації людського фактору, в основі формування яких є комплексний підхід до використання і розвитку всіх виробничих ресурсів.

Економічні категорії "підприємництво", "мотивація" стали одними із ключових у науковому забезпеченні і практичному вирішенні як проблем становлення ринкової економіки в Україні взагалі, так і проблем розвитку масштабів та підвищення ефективності підприємницької діяльності зокрема.

У сучасних умовах господарювання ускладнюються механізми трудової мотивації, оцінки ділових якостей персоналу і стимулювання результатів його діяльності.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що економічна ситуація, яка склалась на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України, характеризується гострою потребою у створенні певної концепції, в якій працівник буде розглядатися не просто як виконавець трудової функції, а, перш за все, як елемент організації, суб'єкт трудових відносин.

Мотивація робітників є необхідною умовою ефективної діяльності промислового підприємства. Пошук резервів стимулювання потребує комплексного розв'язання значної кількості наукових та прикладних задач на основі сучасних методів державного регулювання та господарського управління.

У науковій літературі на проблеми соціально-економічних механізмів взагалі і зокрема мотивації, оцінки і стимулювання персоналу, звертали увагу, а саме різні аспекти з цих питань розглядалися у роботах О. Амоші, Є. Бельтюкова, Б. Буркинського, А. Бутенка, І. Грузнова, Б. Кліяненка, О. Кузьміна, В. Кучеренка, В. Лукашевича, С. Мочерного, В. Нижника, В. Осипова, Й. Петровича, М. Чумаченка, Д. Твайла, Дж. Дженефер. Актуальним залишається комплексне дослідження соціально-економічних механізмів мотивації праці, особливо на гірничо-металургійних підприємствах, удосконалення методологічних аспектів та формування сукупної моделі механізму стимулювання праці.

У нашій статті поставлено мету розглянути основні моделі й механізми мотивації з урахуванням специфіки гірничо-металургійних підприємств.

Механізм мотивації спирається на вивчення потреб, інтересів, особистих цілей співробітників і можливостей їхньої інтеграції з цілями підприємства. Його суть полягає в активізації внутрішніх мотивів працівника, спрямованих на самовираження, творчість у праці, визнання заслуг, розширення самостійності й відповідальності, перспективи кар'єри і професійного зростання, співпрацю, партнерство, їх участь у власності.

Мотив є внутрішнє, суб'єктивно-особистісне спонукання до дії, усвідомлена зацікавленість у її вдосконаленні. Він є підставою для вчинку і реалізується у меті, тому його етичний зміст визначається природою і призначенням моралі. В узагальненому вигляді існують два розуміння мотивації:

- як системи факторів, які викликають активність організму, визначають спрямованість поведінки людини;
- як процесу, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні.

Формування мотиву, який би спонукав працівника до виконання певної дії, залежить від його особистісних якостей, інтелекту і низки інших факторів. Для визначення цих факторів і прогнозування можливої поведінки працівника необхідно використовувати різні методики, психологічні тести й анкети, які, у свою чергу, мають бути надійними і достовірними.

Потреби стають внутрішньою спонукальною причиною трудової поведінки тільки тоді, коли усвідомлюються працівниками, набувають форми інтересів до різних видів діяльності, об'єктів і предметів; тільки через інтереси виявляються їхні економічні відносини. Узгодженість особистих, колективних і суспільних інтересів, подолання суперечностей між ними, для досягнення економічного зростання, здійснюється політикою соціального партнерства, укладанням державних, галузевих, колективних договорів, трудових угод і контрактів.

Вибір потреб, інтересів і цінностей у процесі праці здійснюється працівником за допомогою мотивів шляхом їхнього співвідношення з трудовою ситуацією. Діяльність людини обґрунтовується одночасно кількома мотивами або ядром мотивації, структура якого залежить від

конкретних трудових ситуацій: вибору професії, виконання роботи, зміни роботи. Ядро мотивації роботи характеризується мотивами матеріального забезпечення, мотивами покликання і престижу.

З позицій опрацювання ефективних наукових підходів до вирішення проблем мотивації невідкладного значення набуває оцінка поширених теорій мотивації, аналіз яких

дає можливість виявити закономірність їх орієнтації у досягненні високих результатів праці за рахунок забезпечення задоволення потреб. З урахуванням виділення загальних і спільних критеріїв оцінки мотивації поведінки людини розроблено класифікаційну модель теорій мотивації (рис. 1).

Розглядаючи та узагальнюючи літературні джерела,

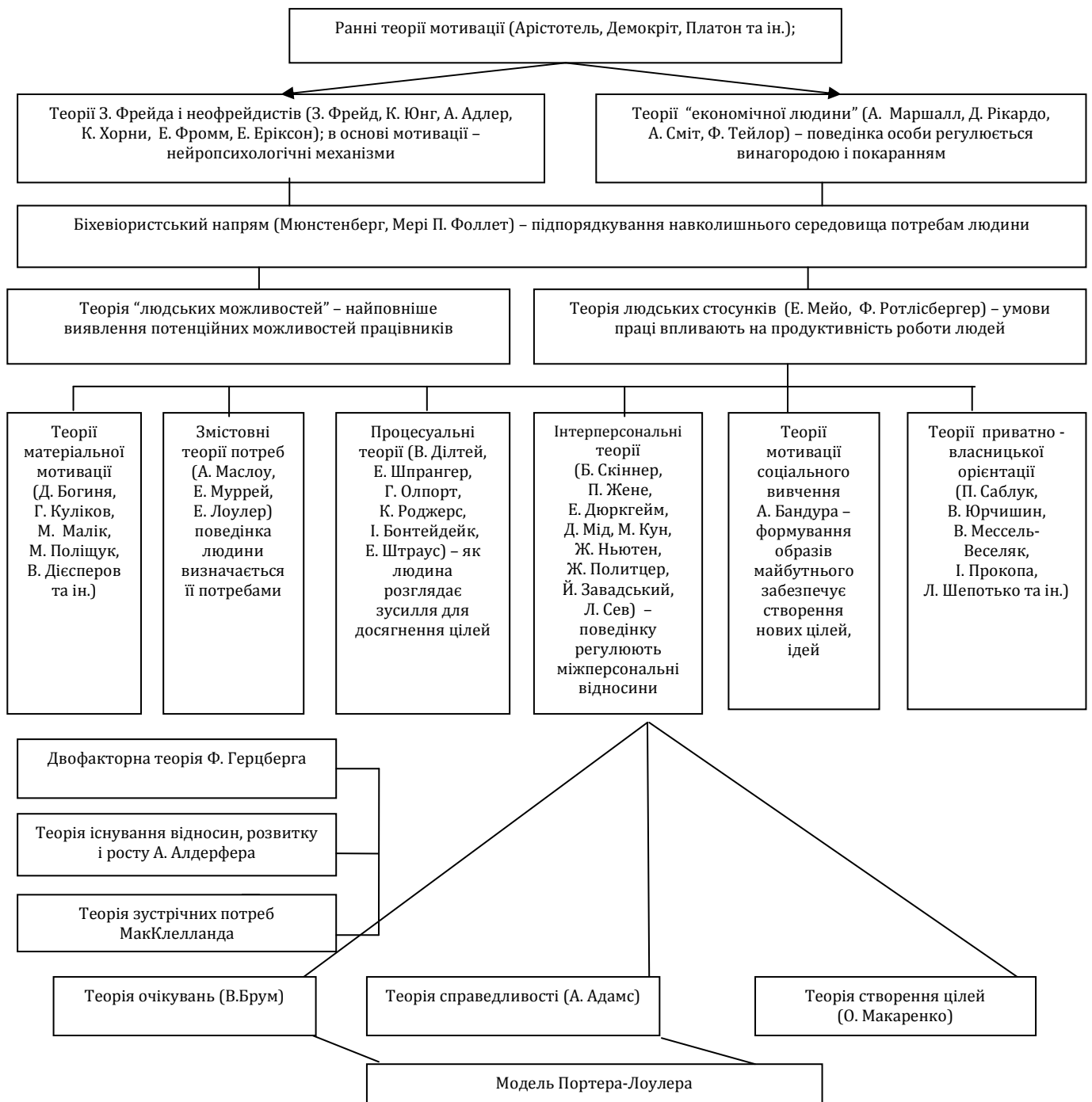


Рис. 1. Класифікація теорій мотивації

ми пропонуємо розглядати та оцінити мотиваційний механізм як комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних методів і засобів спонукання до ефективної праці. Він забезпечує перетворення набору факторів, мотивів, принципів, стимулів, ціннісних орієнтацій, сподівань, поведінкових реакцій з лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес.

У структурному відношенні мотиваційний механізм

містить фінансово-економічні методи і важелі, певну структуру відповідальних працівників, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів тощо (рис. 2). На різних етапах ринкових перетворень мотиваційний механізм буде мати свою специфіку. Дієвість його може бути реалізована, перш за все, на основі його гнучкості, мобільності, поєднання мотивування працівників не лише на мікро-, але й макрорівнях. Зміни складних зв'язків елементів



Рис. 2. Структура мотиваційного механізму

системи викликають відповідні зміни у системі мотивації.

Необхідно мати на увазі, що існуючі наукові розробки з питань мотивації у багатьох напрямках застаріли і вимагають уточнення, оскільки в країні створена багатокладна економіка, змінилась форма власності і господарювання. Фактори мотивації, як правило, розглядаються не системно і здебільшого мають зовнішній, стосовно до працюючих, характер, повністю не розкривають найбільш суттєвий, глибинний зміст мотивації. Мотивація трудової діяльності залишається, по суті, концептуально невизначеною. Поширеною залишається практика, започаткована ще Ф. Тейлором, коли вона, по суті, обмежується економічним впливом на суб'єкти господарювання і учасників трудового процесу. Основну увагу займає удосконалення системи розподілу фонду споживання та форми організації оплати праці.

Мотивацію трудової діяльності можна визначити як відносно стійкий, обумовлений певними особистісними властивостями людини процес, викликаний необхідністю задоволення її потреб відповідно стимулюючим умовам у випадку певного виду діяльності, тобто, мотивація, на нашу думку, є складним соціально-економічним і психологічним механізмом, підвладним не лише об'єктивним законам розвитку економіки, але й закономірностям мотиваційного впливу поведінкових реакцій, що лежать у площині індивідуальної психології. Важливе значення в регулюванні трудових відносин, забезпеченні механізму мотивації має ринок праці. Нами було проаналізовано різні підходи до визначення ринку праці. Найбільш узагальнюючим, на нашу думку, є трактування ринку праці як системи суспільних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією робочої сили, тобто з її купівлею і продажем, коли ринок праці розглядається як певний економічний простір, сфера працевлаштування, в якій взаємодіють продавці й покупці робочої сили.

Аналіз позицій різних наукових напрямів дозволив зробити висновок, що найбільш адекватне сучасним умовам трактування ринку праці в Україні стане можливим за умов досягнення міжнародних стандартів

оцінки робочої сили. Становлення і розвиток ринку праці в Україні тісно пов'язані з регулюванням рівня зарплати та її соціальним змістом. Стосовно особливостей регулювання ринку праці необхідно зазначити, що на державному рівні дещо втрачено контроль над рівнями зарплати, допускається їх велика диференційованість. За оцінками спеціалістів, в Україні доходи "верхніх" десяти відсотків населення перевищують доходи "нижніх" десяти відсотків у 14 разів, тоді як у США останній показник становить всього 5,5.

У системі господарювання важливе значення має організаційно-економічний механізм регулювання зарплати, який є складовою системи взаємодії елементів і методів впливу на оптимізацію політики соціального захисту і зайнятості населення країни шляхом використання економічних, соціально-психологічних та адміністративних засобів управління. Успішне вирішення питань, пов'язаних з регулюванням оплати праці, соціального захисту і зайнятості населення може сприяти швидкій адаптації до специфіки ринкових умов господарювання.

У методологічній схемі дослідження виділено певні вихідні принципи, яких доцільно дотримуватись при концептуальному обґрунтуванні теоретичної моделі мотивування персоналу. На нашу думку, це, передусім, принцип загальної системності, структурної єдності і повноти відтворювальної системи її саморегулювання. Загальносистемний підхід дозволяє виявити основні фундаментальні складові механізму мотивування на основі аналізу дії самоутворювальних чинників різних аспектів мотивування.

Для того, щоб розробляти систему стимулів, мотиваторів і фрустраторів необхідно здійснювати моніторинг (відслідкування) стану мотивації праці працівників, ступінь використання в трудовому процесі їх трудового потенціалу. Для цього запропоновано систему постійної оперативної діагностики й оцінки мотивації в динаміці прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності



---

виробництва, конкурентоспроможності працівників.

Одним з визначальних напрямів економічної політики держави в умовах трансформації форм власності, ринкових відносин є створення конкурентного середовища. Розвинутому конкурентному середовищу притаманні ознаки реальної свободи вибору працівниками виду трудової діяльності, тісний взаємозв'язок між результатами праці, якістю робочої сили, оплатою та стимулюванням праці з боку роботодавців.

На основі проведених досліджень підтверджено, що існує певна взаємозалежність конкурентоспроможності робочої сили та мотивації: з одного боку, чим конкурентоспроможніша робоча сила, тим краще вона повинна стимулюватись, а з іншого – чим краще стимулювати працівників, тим конкурентоспроможнішими вони мають бути.

### **Список літератури**

1. Абрамов, В. М. Мотивація і стимулювання праці в умовах до ринку [Текст] / В. М. Абрамов, В. М. Данюк, А. М. Колот. – Одеса : ОКФА, 1995. – 95 с.
2. Калина, А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) [Текст] : учеб. пособие / А. В. Калина. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : МАУП, 2001. – 312 с.
3. Колот, А. М. Мотивація персоналу [Текст] : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

### **РЕЗЮМЕ**

*Темченко Александр, Лисниченко Елена*

**Учет мотивационной составляющей при разработке механизма материального стимулирования работников на промышленных предприятиях**

В статье проанализированы различные теории мотивации и разработана их классификационная модель. Предложено рассматривать мотивационный механизм как комплекс методов, которые обобщены в схеме. Установлена взаимозависимость конкурентоспособности рабочей силы и мотивации.

### **RESUME**

*Temchenko Oleksandr, Lisnichenko Olena*

**Consideration motivational component in the development of financial mechanisms to stimulate workers in industrial enterprises**

The scheme of article analyzes different theories of motivation and developed their classification model. Offered to consider a motivational mechanism as complex methods summarized in the scheme. It interdependent and competitive workforce motivation.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Олександр ТЕМЧЕНКО**

кандидат технічних наук,  
професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами,  
декан економічного факультету,  
Криворізький технічний університет

**Володимир РУСАКОВ**

аспірант кафедри економіки, організації та управління підприємствами,  
Криворізький технічний університет

## **ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ УМОВ ТА ПРИНЦИПІВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

*У статті розглянуто сутність, умови та принципи проведення інноваційної політики на підприємствах гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України. Доведено, що результати дослідження можуть допомогти підприємствам уникнути фінансових витрат, пов'язаних з розробкою й реалізацією інновацій. Підкреслено необхідність проведення сучасної інноваційної політики на підприємствах ГМК України для підвищення її виробничо-господарської діяльності.*

**Ключові слова:** інноваційна політика, інновації, підприємство, управління, господарська діяльність, ефективність, потенціал, конкурентоспроможність.

У наш час особливу роль для економіки Дніпропетровської області та України в цілому відіграє гірничо-металургійний комплекс. Загальновідомо, що головною проблемою для підприємств ГМК України в умовах посилення конкуренції на світовому ринку залізної руди, зокрема з боку підприємств Китаю, є застаріле обладнання, низька продуктивність праці, висока ресурсо- та енергоємність продукції і технології виробництва. У контексті вступу України до СОТ першочерговим завданням для всіх промислових підприємств стає забезпечення стабільного попиту на вітчизняну продукцію (за останні роки в умовах фінансової кризи спостерігається майже 50% падіння попиту на металопродукцію) з одночасним підвищенням її конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. Цього можливо досягнути тільки за рахунок переоснащення виробництва і впровадження нових технологій виробництва металопродукції. Тому подальший розвиток підприємств ГМК України безперечно повинен базуватися на інноваційні моделі розвитку [4; 10]. Загальновідомо, що за останні роки всі промислові підприємства України зазнають серйозної кризи в інноваційній сфері (за статистичними даними останніх років інноваційні роботи виконували 1496 промислових підприємств, що складає 15,1 % від загальної кількості обстежених, що на порядок менше від світового рівня, тому що наукоємність промислового виробництва досить низька і знаходиться на рівні 0,1 - 0,3%. Найбільшу схильність до інновацій за видами економічної діяльності промисловості виявили підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (35,4 %), хімічної та нафтохімічної промисловості (24,0 %), машинобудування (23,9 %), а також металургії та оброблення металу (17,0 %). Необхідно зауважити той факт, що й загальна кількість підприємств, що впроваджують інновації, також зменшується з кожним роком і становить зараз 12-14% (у 1990 р. в Україні 36% усіх підприємств були інноваційними, у 1994 р. таких було 26% ), що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинених у країнах Європейського Союзу (мінімальний показник

інноваційної активності має Португалія - 26%, Греція - 29%, інші більш розвинені країни: Данія - 71%, Ірландія - 74%, Нідерланди - 62%, Австрія - 67%). У разі зволікання дієвими заходами для її подолання, як з боку держави, так і керівництва підприємств несприятливі наслідки з'являться уже в найближчому майбутньому [6]. Тому, найактуальнішим завданням української економіки в сучасних умовах є подолання в країні саме інноваційної кризи. Інноваційна діяльність повинна вирішити найголовнішу у наш час проблему створення і практичного використання наукових досягнень.

Слід зазначити, що проблемами інноваційної діяльності займалися багато вітчизняних та закордонних учених, серед них Г. Андрощук, О. Анненкова, Ю. Бажал, О. Водачкова, А. Гриньов, В. Гриньова, П. Друкер, П. Завлин, А. Казанцев, М. Крупка, Г. Менш, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Перлакі, А. Пригожин, О. Пушкар, Б. Санто, Б. Твісс, Н. Терпецький, В. Томсон, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Р. Фатхутдинов, О. Ястремська та інші.

Узагальнення опублікованих за даною проблематикою робіт дозволяє зробити висновок про те, що теоретичні і методичні підходи до вирішення задач покращення інноваційної діяльності недостатньо розроблені як у науковому, так і в прикладному аспектах.

Отже, метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Загальновідомо, що під інноваційною діяльністю розуміється процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [7]. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Одним із найважливіших елементів концепції управління інноваційною діяльністю підприємств ГК України є розробка його інноваційної політики [8], яка є формою стратегічного управління і визначає цілі й умови здійснення інноваційної діяльності кожного підприємства, спрямовані на забезпечення його конкурентоспроможності і найбільш повне використання наявного виробничого і кадрового потенціалу. Вона регламентує складну систему науково-технічної, маркетингової, управлінської, виробничої й економічної діяльності. Крім того, завдяки їй відбувається відображення відношення керівництва до інноваційної діяльності підприємств, визначається напрямок, мета, функції і форми діяльності структурних підрозділів в області інновацій [5]. У рамках інноваційної політики визначаються стимули і методи управління матеріальним стимулюванням працівників, які займаються розробкою і впровадженням інновацій [12].

Тісний взаємозв'язок і сформовані пропорції розвитку між постійно здійснюваними на підприємствах функціями, місця підприємств на ринку, наукові новації визначають необхідність виділення головних складових інноваційної політики підприємства, серед яких: а) науково-дослідна робота (наукова, конструкторська та технологічна складові); б) організаційна, виробнича і кадрова структура; в) маркетингова політика, яка містить наступні елементи – комунікаційний, ціноутворюючий, товарний та сервісний. Задачі і функції складових інноваційної політики досить різні внаслідок розбіжностей інтересів структурних підрозділів аграрних підприємств, що реалізують ці елементи. Склад задач і функцій елементів інноваційної політики підприємств полягає у: 1) розробці інноваційної політики кожного підприємства; 2) моніторингу ситуації, що сформувалася на ринку; 3) здійсненні всеохоплюючого контролю; створенні механізмів реалізації інноваційної політики; аналізі ефективності реалізації інноваційної політики.

Інноваційна політика містить у собі важливі стратегічні (полягає в можливості розробки і реалізації довгострокових інноваційних проектів і програм, що забезпечують максимально ефективно досягнення глобальних цілей підприємств ГК України) і тактичні аспекти (заходи тактичного характеру покликані сприяти підвищенню якості продукції й ефективності виробництва, а також зміцненню інноваційного потенціалу підприємств [10]). На сьогодні зміцнення інноваційного потенціалу підприємств ГК України можливе лише завдяки взаємопов'язаній дії факторів: 1) інвестиційній підтримці інноваційної діяльності; 2) розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва; 3) створенню інфраструктури інноваційної діяльності; 4) покращенню системи нормативно-законодавчих актів, що регулюють інноваційні процеси. Відповідно до цього, основні заходи держави щодо інноваційного розвитку України повинні передбачати: 1) пріоритети інноваційної діяльності (реалізація норм Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [3]); 2) концепцію розвитку національної інноваційної системи від 17 червня 2009 р. № 680-р [11] (впровадження Концепції в національну економіку, дасть змогу до 2025 року: а) створити умови для впровадження ефективної діяльності суб'єктами, які створюють (сприяють створенню) та поширюють нові знання та технології, а також застосовують їх у господарській діяльності; б) збільшити частку інноваційної продукції в прирості валового внутрішнього продукту, яка повинна досягти не менш як 30% загального обсягу приросту валового внутрішнього продукту; в) забезпечити інтеграцію

вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок до світового науково-технологічного простору; г) активізувати залучення об'єктів інтелектуальної власності, матеріальних, фінансових і кадрових ресурсів для забезпечення технологічного розвитку національної економіки; д) збільшити до 50 відсотків частку інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції; е) підвищити до 60 відсотків частку інноваційно активних підприємств у промисловості та до 30 відсотків частку сектора високотехнологічних виробництв у структурі обробної промисловості; є) збільшити у 5-7 разів обсяг експорту високотехнологічної продукції та технологій.); 3) регіональні та галузеві програми інноваційного розвитку (розробка та реалізація за участю та сприяння регіональних центрів інноваційного розвитку); 4) координацію діяльності центральних органів виконавчої влади (співпраця Державного агентства України з інвестицій та розвитку з Міністерством освіти і науки та Міністерством економіки з виконання державних програм, а також співпраця з Національною академією наук України); 5) розробку стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (вона повинна буде систематизувати і конкретизувати законодавчі, нормативні та інші засади організації наукової, науково-технічної, інноваційної та підприємницької діяльності, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами, а також бути стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази в цій сфері, для формування державних, регіональних і галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти – всіх головних учасників національної інноваційної системи. Отже, загальновідомо, що головною метою Стратегії є конкретне кількісне визначення, а саме: забезпечення в зазначений термін – до 2020 року та підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5-2 рази у порівнянні з тією ситуацією, що відбувається зараз. У свою чергу це приведе до зростання ВВП до 12-15 тис. дол. в розрахунку на душу населення); 6) виконання основних положень програми економічних реформ України на 2010-2014 рр, зокрема розвиток науково-технічної та інноваційної сфери повинен включати наступні кроки: визначення принципів і механізмів надання державної підтримки інноваційній діяльності – до кінця 2010 року, а також реалізацію сучасних механізмів державної підтримки інноваційної діяльності і перехід на міжнародні критерії оцінювання праці вчених, оптимізація структури державного науково-дослідного сектору – до кінця 2012 року, крім того - оновлення матеріально-технічної бази наукових установ і ВНЗ – до кінця 2014 року. Це можливо досягнути за рахунок збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7 % до 25 %, а також підвищення наукоємності ВВП за рахунок усіх джерел фінансування з 0,95 % до 1,5 %.[1]

Специфіка формування інноваційної політики підприємств ГК України передбачає внутрішні (саме вони призводять до виявлення індивідуальних характеристик підприємств в інноваційній політиці, які пов'язані з особливостями організаційної та виробничої структури підприємств, їх культурою, сприйняттям до інновацій, що знаходить своє відображення в принципах формування інноваційної політики) і зовнішні фактори – соціально-політичні, демографічні, релігійні, технологічні й інші (знаходять відображення у наступних трьох

принципах побудови інноваційної політики: перевага стратегічних параметрів при формуванні інноваційної політики, ринковість і наявність теоретичної бази) [9].

Необхідно зауважити той факт, що розробка інноваційної політики підприємств базується на використанні наступних принципів:

- комплексність (підприємства повинні розглядати проблему конкретних інновацій не як питання окремого підрозділу, а як процес, що тією чи іншою мірою впливає на всі служби підприємств ГМК України, здійснювати інформування та контроль розробки нововведень на всіх підрозділах підприємств);
- Цілеспрямованість (постановка цілей безперечно повинна ґрунтуватися на завданнях підприємств і результатах проведених маркетингових досліджень ринку; відсутність цілі веде до хаотичного процесу розробки і впровадження інновацій, перешкоджаючи виконанню комплексності при роботі з інноваціями, тому на підприємствах ГМК України необхідно чітко визначити мету інновацій, оскільки залежно від неї визначаються методи досягнення, що дає можливість контролювати будь-який процес, у тому числі й інноваційний, відповідно до поставлених цілей, без порушення пропорцій між існуючими елементами інноваційної політики і ресурсним потенціалом підприємств);
- ринковість (розробка і впровадження інновацій є виправданою за умов, якщо підприємства виготовляють продукцію з такими якісними характеристиками, що забезпечують їм значні

конкурентні переваги на ринку у даний момент або в перспективі);

- суттєва перевага стратегічних параметрів (необхідність прогнозування ситуації, що складається на ринку, і планування майбутнього розвитку промислових підприємств у довгостроковому періоді);
- наявність відповідної теоретичної бази в галузі інновацій (вона повинна бути пов'язана тісним зв'язком інноваційної політики промислових підприємств з науково-технічним прогресом);
- плановірність (план діяльності промислових підприємств коригується відносно планування інноваційної діяльності, а також враховує ситуацію на ринку, для покращення координування роботи кожного підприємства в період впровадження інновацій, їхньої реалізації і морального зносу, а також завдяки цьому передбачається проведення аналізу ефективності інновацій, що є необхідним етапом здійснення на практиці інноваційної політики, яка значною мірою сприяє її коригуванню й оптимізації).  
Без сумніву, найважливішим визначальним принципом розробки інноваційної політики є принцип ринковості потреби в інноваціях, а тому етап аналізу ситуації починається з аналізу ринкових можливостей, що гарантує підприємствам ГМК України постійне одержання вичерпної інформації про стан і ефективність існуючих інноваційних процесів.

Формування успішної інноваційної політики вітчизняних підприємств ГМК повинно містити наступні важливі етапи (рис. 1).

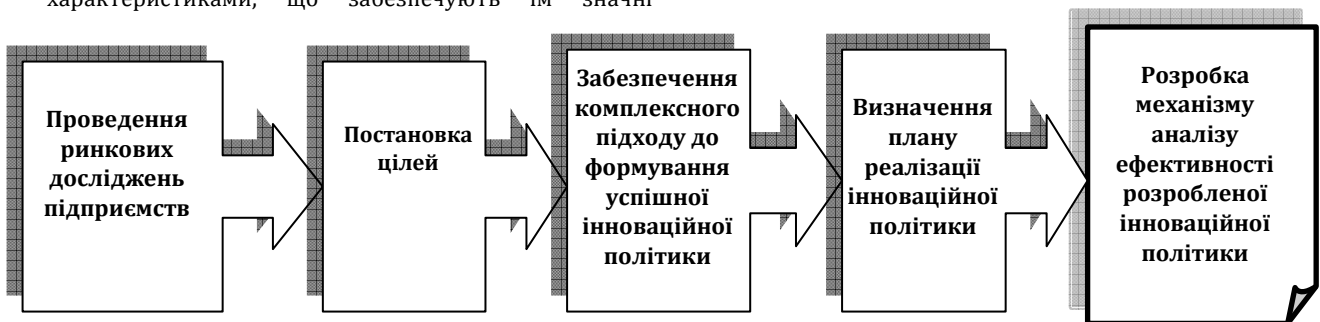


Рис. 1. Схема формування інноваційної політики підприємств ГМК України

Необхідно зауважити той факт, що світ поступово виходить із кризи, однак, як прогнозують експерти, вітчизняним підприємствам ГМК необхідно мінімум 2 – 3 роки для виходу на передкризовий рівень, тому впровадження сучасної інноваційної політики на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України є основою підтримання стабільного обсягу виробництва і реалізації продукції з відповідними якісними показниками. Такі заходи дозволять підвищити конкурентоспроможність цих підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, що безперечно забезпечить підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому.

### Список літератури

1. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава* [Текст] : програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки.
2. *Концепція розвитку національної інноваційної системи* [Текст] : від 17 червня 2009 р. № 680-р. – С.15-18.
3. *Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні* [Текст] : закон України // *Відомості Верховної Ради України*. – 2003. – № 13. – С. 93.
4. Федулова, Л. І. *Інноваційний розвиток промисловості України:*

*тенденції та закономірності* [Текст] / Л. І. Федулова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – № 3 (69). – С. 82 – 97.

5. *Грбовська, І. В. Сучасні аспекти мотивації і стимулювання праці науково-технічних кадрів в інноваційній сфері* [Текст] / І. В. Грбовська // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2008. – №2. – Т. 1. – С.169-173.
6. *Кудлай, А. В. Інноваційний розвиток економіки: регіональна модель* [Текст] / А. В. Кудлай // *Економічний простір* : Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – №17. – С. 30-40.
7. *Арутюнова, Є. Ю. Зарубіжний досвід створення інноваційної інфраструктури та можливість його застосування для України* [Текст] / Є. Ю. Арутюнова, М. Г. Мордінова, Р. В. Обідець // *Економічний простір* : Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – №22/1. – С. 65-71.
8. *Захарін, С. В. Інноваційна активність промислових підприємств* [Текст] / С. В. Захарін // *Економіка підприємства*. – 2007. – № 14. – С. 13-21.
9. *Про інноваційну діяльність* [Текст] : закон України від 04.07.2002 р. // *Відомості Верховної Ради України*. – 2002. – № 36.
10. *Якубовський, М. М. Структурні складові інноваційного розвитку промисловості* [Текст] / М. М. Якубовський, В. В. Щукін // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2007. – № 9. – С. 82-88.
11. *Юнь, О. Инновационная деятельность в промышленности* [Текст] / О. Юнь, В. Борисов // *Экономист*. – 1999. – № 9. – С. 29

12. Смоляр, Л. Г. Розвиток інноваційного потенціалу як фактор забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [Текст] / Л. Г. Смоляр, М. Д. Коцюба // Економіка та держава. – 2008. – № 9. – С. 26-29.

### РЕЗЮМЕ

*Темченко Александр, Русаков Владимир*

#### **Определение основных условий и принципов формирования инновационной политики предприятий ГМК Украины**

В статье рассмотрена сущность, условия и принципы проведения инновационной политики, на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины. Приведена схема формирования инновационной политики предприятий ГМК Украины. Доказано, что результаты исследования могут помочь предприятиям избежать финансовых расходов, связанных с разработкой и реализацией инноваций. Подчеркнуто необходимость проведения современной инновационной политики на предприятиях ГМК для повышения их производственно – хозяйственной деятельности.

### RESUME

*Temchenko Olexandr, Rusakov Volodymyr*

#### **Definition of the basic conditions and principles of formation of an innovative policy of enterprises MME of Ukraine**

In article the essence, conditions and principles of carrying out of an innovative policy is considered, at the enterprises mining metallurgical enterprises complex of Ukraine. The scheme of formation of an innovative policy of enterprises MME of Ukraine is resulted. It is proved that results of research can help to avoid to the enterprises the financial expenses connected with working out and realization of innovations.. It is underlined necessity of carrying out of a modern innovative policy at enterprises MME for their increase it is industrial – economic activities.

*Стаття надійшла до редакції 14.10.2010 р.*

## ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Побудовано факторну модель продуктивності праці працівників на підприємствах державного сектора економіки України та визначено вплив окремих факторів на неї методом ланцюгових підстановок.*

**Ключові слова:** державний сектор економіки, продуктивність праці, факторний аналіз, елімінування, метод ланцюгових підстановок.

Серед науковців постійно ведуться дискусії з приводу теоретичного змісту державного сектора економіки, його необхідності та ефективності, однак ніхто не заперечує, що вплив державного сектора на економіку країни є значним. Однак на сьогодні можливості державних підприємств не використовуються повною мірою, через що не вдається досягнути динамічного розвитку, підвищення рівня життя громадян, покращення їх добробуту, розв'язання низки соціальних проблем тощо.

Питанням розвитку державного сектора економіки у сучасних умовах господарювання присвячені праці А. Бізаге, В. Варнавського, А. Віссарионова, Л. Кузьменко, Р. Макгрейва, П. Самуельсона, Б. Сорде, Дж. Стігліца, Л. Якобсона та ін. Проблеми ефективності підприємств державного сектора висвітлені в працях Є. Балацького, А. Джумова, І. Жадана, М. Камишанської, В. Конишева, Л. Кузьменко, Л. Червоної, М. Чечетова, В. Цветкова та ін.

В економічній практиці часто застосовують факторний аналіз для дослідження зміни показників рентабельності, величини прибутку підприємства, обсягу реалізованої продукції тощо. Методику факторного аналізу досліджували такі відомі вчені – економісти як С. Блюмін, М. Болюх, Є. Мних, В. Суханов, С. Чеботарьов, М. Чумаченко та ін. Проте питання визначення впливу відповідних чинників на результативність підприємств державного сектора економіки не достатньо висвітлені у науковій літературі та заслуговують особливої уваги.

Зрозуміло, що наявність ефективно працюючих державних підприємств є вкрай важливим для економіки країни, оскільки може слугувати підґрунтям стабільного функціонування економіки, розвитку конкурентоспроможних та високотехнологічних галузей та напрямків діяльності. Саме тому в сучасних умовах необхідним є аналіз факторів виробництва, що визначають ефективність діяльності підприємств державного сектора для виявлення резервів підвищення результативності їхнього функціонування.

Метою статті є дослідження продуктивності праці штатних працівників підприємств державного сектора за допомогою факторного аналізу та виявлення резервів її зростання. Завданням статті є побудова факторної моделі продуктивності праці працівників на підприємствах державного сектора економіки та визначення впливу відповідних чинників на її зміну.

Серед досліджень ефективності підприємств державного сектора окремої уваги заслуговують дослідження Є. Балацького і В. Конишева [1; 2], які оцінили її за трьома аспектами: часовим, просторовим і

галузевим. Досліджувалися такі показники ефективності, як продуктивність праці та інвестиційна активність державного сектора країн ЄС у порівнянні з недержавним протягом 15 років. За результатами роботи з'ясовано, що продуктивність праці в державному секторі була вища ніж у приватному, при чому така перевага простежувалась упродовж 15 років і була значною, що виключає можливість розрахункових погрешностей і не може носити випадковий характер. Інвестиційна активність державного сектора теж була вища, ніж приватного, при чому у декілька разів. Таким чином, вчені спростували міф про його низьку ефективність.

Поділяють погляди науковців і вітчизняні вчені та спеціалісти, зокрема М. Чечетов та І. Жадан, які зазначають, що „організація системи державного регулювання і державного підприємництва в країнах світу спростувала догму про безперечну неефективність держави, демонструючи необхідність посилення її ролі та присутності в економіці сучасного суспільства [10]”

Для дослідження функціонування державних підприємств в Україні пропонуємо використовувати детермінований факторний аналіз. На основі аналізу наукових джерел [3; 5; 7] виявлено, що під економічним факторним аналізом розуміють поступовий перехід від початкового до фактичного значення результуючої змінної, вивчення структури взаємозв'язків між змінними, дослідження впливу факторів на зміну результуючого показника.

В економічній теорії при дослідженні функціонування господарюючих об'єктів переважно виділяють два фактори виробництва – капітал та працю. Для дослідження ефективності функціонування державних підприємств в Україні у якості результуючих показників варто використовувати відносні аналоги цих чинників, а саме: продуктивність праці працівників та фондівіддачу основних засобів підприємств державного сектора.

Відповідно до поставленого завдання побудуємо факторну модель продуктивності праці. Цей показник можна обчислити як відношення обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг підприємствами державного сектора до середньооблікової чисельності штатних працівників, тобто початкова факторна модель має вигляд:

$$y = \frac{D_d}{R_d} \quad (1)$$

де  $y$  – продуктивність праці працівників підприємств державного сектора;

$D_d$  – обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг підприємствами державного сектора;

$R_d$  – середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств державного сектора.

На систему продуктивності праці працівників підприємств державного сектора впливають ще такі економічні показники, як:

$P_d, P_e$  – відповідно кількість підприємств державного сектора та економіки загалом;

$D_e$  – обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг всіма підприємствами України;

$R_e$  – середньооблікова чисельність штатних працівників всіх підприємств України.

Тоді факторну модель продуктивності праці штатних працівників підприємств державного сектора за методом розширення факторної моделі можна представити у наступному розгорнутому вигляді:

$$y = \frac{D_d}{R_d} = \frac{D_d}{D_e} \cdot \frac{D_e}{R_e} \cdot \frac{R_e}{P_e} \cdot \frac{P_e}{P_d} \cdot \frac{P_d}{R_d} = \frac{D_d}{D_e} \cdot \frac{D_e}{R_e} \cdot \frac{R_e}{P_e} \cdot \frac{1}{\frac{P_d}{P_e}} \cdot \frac{1}{\frac{R_d}{P_d}} = x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot \frac{1}{x_4} \cdot \frac{1}{x_5} \quad (2)$$

Кінцева факторна модель ефективності функціонування підприємств державного сектора набуде вигляду:

$$y = \frac{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3}{x_4 \cdot x_5} \quad (3)$$

де  $x_1$  – частка обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг підприємств державного сектора у загальному обсягу реалізованої продукції підприємств України, тобто

$$x_1 = \frac{D_d}{D_e} \quad (4)$$

$x_2$  – продуктивність праці штатних працівників

підприємств України, тобто

$$x_2 = \frac{D_e}{R_e} \quad (5)$$

$x_3$  – середня чисельність штатних працівників підприємств України, тобто

$$x_3 = \frac{R_e}{P_e} \quad (6)$$

$x_4$  – частка кількості підприємств державного сектора у загальній кількості підприємств України, тобто

$$x_4 = \frac{P_d}{P_e} \quad (7)$$

$x_5$  – середня чисельність штатних працівників підприємств державного сектора, тобто

$$x_5 = \frac{R_d}{P_d} \quad (8)$$

Варто зауважити, що у кінцеву факторну модель (3) входять відносні економічні показники, тоді як у початкову – абсолютні.

Значення економічних показників, необхідних для аналізу продуктивності праці працівників підприємств державного сектора України, наведені у табл. 1.

На основі статистичних даних Міністерства економіки України (табл. 1) та формул (4) – (8) можна розрахувати значення факторів та результуючого показника системи продуктивності праці штатних працівників підприємств державного сектора (табл. 2).

Визначення та відбір факторів для аналізу того чи

Таблиця 1. Значення економічних показників системи ефективності функціонування підприємств державного сектора

Показник	Одиниці виміру	Часовий період	
		2008 рік	2009 рік
Кількість всіх підприємств України	тис. од.	344,800	377,222
Середньооблікова кількість штатних працівників по Україні	тис. чол.	8368,517	7726,833
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг підприємствами України	млн. грн.	3014740,040	2742520,542
Кількість підприємств державного сектора	тис. од.	3,448	3,395
Середньооблікова кількість штатних працівників підприємств державного сектора	тис. чол.	1277,611	1208,325
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг підприємств державного сектора	млн. грн.	236491,544	266590,746

Розробка автора на основі [8; 9]

іншого показника здійснюються на підставі теоретичних та практичних знань. Досягнення точніших результатів аналізу можна досягти за рахунок врахування більшої кількості факторів, але у цьому випадку необхідно враховувати взаємозв'язки між ними, виділяти головні фактори.

Вибір технічних прийомів аналізу впливу факторів на результуючий показник здебільшого залежить від характеру взаємозв'язків між ними. Оскільки взаємозв'язок між результуючим показником та

факторами, що його визначають, є функціональним, то для дослідження впливу факторів використовують прийоми елімінування. Елімінування означає усунення (виключення) впливу всіх факторів, крім одного, на величину результуючого показника [5]. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два; потім три і т.д. за незмінності інших. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора на величину

Таблиця 2. Значення факторів системи продуктивності праці штатних працівників підприємств державного сектору\*

Фактор	Одиниці виміру	Часовий період	
		2008 рік	2009 рік
Частка обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг підприємств державного сектору у загальному обсязі реалізованої продукції підприємств України ( $x_1$ )	-	0,0784	0,0972
Продуктивність праці штатних працівників підприємств України ( $x_2$ )	тис. грн./чол.	360,2478	354,9346
Середня чисельність штатних працівників підприємств України ( $x_3$ )	чол.	24,2706	20,4835
Частка кількості підприємств державного сектору у загальній кількості підприємств України ( $x_4$ )	-	0,0100	0,0090
Середня чисельність штатних працівників підприємств державного сектору ( $x_5$ )	чол.	370,5368	355,9131
Продуктивність праці штатних працівників підприємств державного сектору ( $y$ )	тис. грн./чол.	185,104	220,628

\*Розробка автора

досліджуваного показника окремо.

В аналітичній практиці широко застосовують такий спосіб елімінації як метод ланцюгових підстановок. Останній полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника за допомогою поступової заміни базисного значення кожного фактора на фактичне значення у звітному періоді [3; 5; 7]. Для цього визначають умовні значення результативного показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох і т.д. факторів, припускаючи, що інші фактори є незмінними. Порівняння величини результативного показника до та після заміни рівня окремого факторного показника нейтралізує (елімінує) вплив усіх інших факторів та дає змогу визначити вплив цього фактора на приріст результативного показника.

Для оцінки динаміки зміни продуктивності праці працівників підприємств державного сектору за роками використаємо загальний приріст продуктивності праці, який можна розрахувати наступним чином:

$$\Delta y = y^1 - y^0 = \frac{x_1^1 \cdot x_2^1 \cdot x_3^1}{x_4^1 \cdot x_5^1} - \frac{x_1^0 \cdot x_2^0 \cdot x_3^0}{x_4^0 \cdot x_5^0}, \quad (9)$$

де  $y^1$  та  $y^0$  – відповідно значення результативного показника у за поточний та попередній період;

$x_i^1$  та  $x_i^0$  – відповідно фактичне та базисне значення  $i$ -го фактора.

За методом ланцюгових підстановок загальний приріст продуктивності праці штатних працівників підприємств державного сектору можна розкласти на такі складові:

$$\Delta Y = \Delta Y_{x_1} + \Delta Y_{x_2} + \dots + \Delta Y_{x_5}, \quad (10)$$

$$\text{де } \Delta y_{x_1} = y_{x_1} - y^0 = \frac{x_1^1 \cdot x_2^0 \cdot x_3^0}{x_4^0 \cdot x_5^0} - \frac{x_1^0 \cdot x_2^0 \cdot x_3^0}{x_4^0 \cdot x_5^0} -$$

приріст результуючого показника, зумовлений зміною фактору  $x_1$ ;

$$\Delta y_{x_2} = y_{x_2} - y_{x_1} = \frac{x_1^1 \cdot x_2^1 \cdot x_3^0}{x_4^0 \cdot x_5^0} - \frac{x_1^1 \cdot x_2^0 \cdot x_3^0}{x_4^0 \cdot x_5^0} -$$

приріст результуючого показника, зумовлений зміною фактору  $x_2$  і т. д.;

$$\Delta y_{x_3} = y^1 - y_{x_4} = \frac{x_1^1 \cdot x_2^1 \cdot x_3^1}{x_4^1 \cdot x_5^1} - \frac{x_1^1 \cdot x_2^1 \cdot x_3^0}{x_4^1 \cdot x_5^0} -$$

приріст результуючого показника, зумовлений зміною фактору  $x_3$ .

На основі даних таблиці 2 продуктивність праці штатних працівників підприємств державного сектору протягом 2009 року зросла на 35,524 тис. грн. Відповідні розрахунки подано нижче:

$$y^1 - y^0 = \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0090 \cdot 355,9131} - \frac{0,0784 \cdot 360,2478 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} =$$

$$= 35,524 \text{ (тис. грн.)}$$

Зростання продуктивності праці працівників підприємств державного сектору відбулось за рахунок зростання частки обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг підприємств державного сектору у загальному обсязі реалізованої продукції підприємств України (зміни фактору  $x_1$ ) на 44,271 тис. грн., а саме:

$$\Delta y_{x_1} = y_{x_1} - y^0 = \frac{0,0972 \cdot 360,2478 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} - \frac{0,0784 \cdot 360,2478 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} =$$

$$= 44,271 \text{ (тис. грн.)}$$

Аналогічно розраховується вплив інших чинників. За результатами проведених розрахунків продуктивність праці працівників підприємств державного сектору:

– зменшилась на 3,383 тис. грн. за рахунок зниження продуктивності праці штатних працівників всіх підприємств України (фактору  $x_2$ ), тобто

$$\Delta y_{x_2} = y_{x_2} - y_{x_1} = \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} - \frac{0,0972 \cdot 360,2478 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} =$$

$$= -3,383 \text{ (тис. грн.)};$$

– зменшилась на 35,263 тис. грн. за рахунок зменшення середньої чисельності штатних працівників підприємств України (фактору  $x_3$ ), тобто

$$\Delta y_{x_3} = y_{x_3} - y_{x_2} = \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0100 \cdot 370,5368} - \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 24,2706}{0,0100 \cdot 370,5368} =$$

$$= -35,263 \text{ (тис. грн.)};$$

– зросла на 21,192 тис. грн. за рахунок зменшення частки кількості підприємств державного сектору у загальній кількості підприємств України (фактору  $x_4$ ), тобто

$$\Delta y_{x_4} = y_{x_4} - y_{x_3} =$$



$$\frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0090 \cdot 370,5368} - \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0100 \cdot 370,5368} =$$

= 21,192 (тис. грн.);

- зросла на 8,707 тис. грн. за рахунок зменшення середньої чисельності штатних працівників підприємств державного сектора (фактору  $x_3$ ), тобто

$$\Delta y_{x_3} = y^1 - y_{x_4} =$$

$$\frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0090 \cdot 355,9131} - \frac{0,0972 \cdot 354,9346 \cdot 20,4835}{0,0090 \cdot 370,5368} =$$

= 8,707 (тис. грн.).

Аналіз системи ефективності діяльності підприємств державного сектора має свої галузеві особливості, зокрема, досліджуючи продуктивність праці на державних підприємствах у розрізі видів економічної діяльності, було виявлено, що протягом 2009 року для більшості з них продуктивність праці працівників зростала, проте у сфері будівництва, діяльності готелів та ресторанів, наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту продуктивність праці зменшилася.

Розглянуті фактори системи ефективності підприємств державного сектору по-різному впливали на значення продуктивності праці штатних працівників за окремими видами економічної діяльності. Наприклад, зміна частки обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг підприємств державного сектора у загальному обсязі реалізованої продукції підприємств України (фактору  $x_1$ ) зумовлювала зростання показника продуктивності праці у таких видах економічної діяльності як промисловість (на 24,803 тис. грн.), торгівля і ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 565,430 тис. грн.), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (на 105,647 тис. грн.), фінансова діяльність (17,076 тис. грн.) тощо. У той же час фактор  $x_1$  зумовлював зниження продуктивності праці працівників підприємств державного сектора у таких видах економічної діяльності як сільське господарство та мисливство, будівництво, діяльність готелів та ресторанів. Детальне дослідження галузевих особливостей системи результативності функціонування державних підприємств дозволить виробити ефективні управлінські рішення для підвищення продуктивності праці.

Таким чином, проведений факторний аналіз продуктивності праці свідчить про те, що підприємствам державного сектору в Україні в умовах кризи вдалося підвищити продуктивність праці працівників, що, у свою чергу, є позитивною тенденцією. Використання методу ланцюгових підстановок дало змогу з'ясувати за рахунок яких саме факторів відбулося зростання продуктивності праці. Серед таких факторів найбільший вплив спричинило зростання обсягів реалізованої продукції, робіт і послуг при зменшенні кількості підприємств державного сектора та скороченні їх працівників. Скорочення кількості працівників державних підприємств дозволило підвищити продуктивність праці за рахунок її більш ефективного використання та формування оптимального кількісного складу штатних працівників. Зменшення кількості державних підприємств можна пояснити поступовим скороченням обсягів державного сектора економіки та доведенням його до оптимального мінімуму.

Негативно позначилася на продуктивності праці працівників підприємств державного сектора економічна криза в країні, зокрема зменшення продуктивності праці по всіх підприємствах України та скорочення працівників

в національній економіці загалом.

Перспективним напрямком подальших досліджень ефективності функціонування підприємств державного сектора видається визначення впливу факторів на зміну фондодвидачі основних засобів державних підприємств, а також включення й інших факторів у побудовану факторну модель, що і буде здійснено автором в наступних статтях.

## Список літератури

1. Балацкий, Е. Государственный сектор в системе макроэкономического регулирования [Текст] / Е. Балацкий // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 60 – 65.
2. Балацкий, Е. Роль государственного сектора в национальной экономике: общемировые тенденции [Текст] / Е. Балацкий, В. Коньшев // Общество и экономика – 2003. – № 7-8. – С. 5 – 27.
3. Блюмин, С. Л. Экономический факторный анализ [Текст] : монография / С. Л. Блюмин, В. Ф. Суханов, С. В. Чеботарёв. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с.
4. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования [Текст] : монография / Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др. ; НАН Украины. Ин-т эк-ки пром-ти. – Донецк, 2003. – 330 с.
5. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
6. Камишанська, М. О. Державна власність на сучасному етапі розвитку економіки України [Текст] / НАН У-ни, Ін-т ек-ки пром-ті. – Донецьк, 2003. – 144 с.
7. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: ЦНЛ, 2005. – 472 с.
8. Питома вага державного сектору в економіці за 2008 рік [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України // Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=136734&cat\\_id=36252](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=136734&cat_id=36252) (12.10.2010 р). – Назва з екрану.
9. Питома вага державного сектору в економіці за 2009 рік [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України // Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=149793&cat\\_id=36252](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=149793&cat_id=36252) (12.10.2010 р). – Назва з екрану.
10. Четов, М. Державне регулювання та державне підприємство: міфи і реальність [Текст] / М. Четов, І. Жадан // Економіка України. – 2001. – №12. – С. 10 – 18.

## РЕЗЮМЕ

### Тенюх Зоряна

### Факторний аналіз ефективності діяльності підприємств державного сектора економіки України

В статті досліджується ефективність діяльності підприємств державного сектора економіки України для виявлення резервів підвищення результативності їх функціонування. Побудована факторна модель продуктивності праці працівників підприємств державного сектора економіки України і визначено вплив окремих факторів на продуктивність праці методом ланцюгових підстановок.

---

## RESUME

*Tenukh Zoryana*

**Factor analysis of efficiency of activity of enterprises of state sector of economy of Ukraine**

In the article efficiency of activity of enterprises of state sector of economy of Ukraine is probed for the exposure of backlogs of increase of effectiveness of their functioning. The factor model of the labour of workers of enterprises of state sector of economy of Ukraine productivity and certainly influencing of separate factors is built on the labour of chain substitutions a method productivity.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## АНАЛІЗ РОЛІ МАТЕРІАЛЬНИХ СТИМУЛІВ У СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто сутність трудової мотивації, проведено аналіз ролі основних видів матеріальних стимулів у механізмі мотивації персоналу, запропоновано певні шляхи його удосконалення на підприємстві у сучасних умовах.*

**Ключові слова:** трудова міграція, матеріальні стимули, основна заробітна плата, додаткова оплата праці, нормування праці.

Радикальні перетворення, що відбуваються у вітчизняній економіці протягом останніх років, призвели до розуміння необхідності змін основних принципів та підходів до управління господарською діяльністю, ведення бізнесу. В умовах поширення елементів ринкової економіки підприємствам надзвичайно важливо використовувати усі наявні внутрішні резерви зростання ефективності виробництва, підвищення показників конкурентоспроможності, зацікавленості працівників у кінцевих результатах праці. Гострота цієї проблеми зумовлюється також скороченням за останні роки чисельності висококваліфікованого персоналу, неоднорідністю його структури. У свою чергу необхідність забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств, удосконалення технологічних процесів можливе лише при наявності кваліфікованих та досвідчених працівників.

У цих умовах особливої актуальності набувають питання формування системи мотивації трудової діяльності людей, зокрема підвищення ролі матеріальних стимулів у системі мотиваційних заходів.

Вивчення проблеми стимулювання праці та мотивації діяльності людини займалися такі відомі західні вчені, як А. Бандура, Дж. Келлі, А. Маслоу, Д. Роттер, Б. Скіннер. У своїх дослідженнях вони довели, що сьогодні до мотивації працівників не можна ставитися лише з позиції спрощеного уявлення про можливості маніпуляції їх поведінкою. Необхідно передусім враховувати позиції суб'єктів мотивації, прагнення забезпечити свої матеріальні, духовні та соціальні потреби.

Питанням удосконалення організації заробітної плати, інших матеріальних стимулів та підвищення їх ролі в системі мотивації трудової діяльності присвячені праці відомих вітчизняних вчених економістів: Д. Богині, О. Грیشнова, А. Колота, О. Крушельницької, О. Сосніна, Н. Павловської та багатьох інших.

Разом з тим, визначаючи високий науковий авторитет і професіоналізм зазначених авторів, деякі аспекти впливу матеріальних стимулів на трудову поведінку працівників вивчені недостатньо і вимагають подальших досліджень. Це стосується організації заробітної плати, її розміру, заохочувальних і компенсаційних виплат, їх відповідності нормам трудових затрат.

Метою даної статті є уточнення сутності мотивації трудової діяльності, аналіз ролі основної та додаткової заробітної плати, преміювання в механізмі мотивації персоналу підприємства в сучасних умовах.

Загальновідомо, що праця створює матеріальну і

духовну основу життя суспільства. Відтак мотивація як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій, здатна значно вплинути на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому та окремих людей. Від того, як розуміє людина свою трудову діяльність і якими мотивами керується, залежить її ставлення до роботи. Вдосконалення механізмів мотивації праці дає змогу виробити ефективну політику в сфері праці й трудових відносин і є однією з умов досягнення успіху в підприємницькій діяльності.

Мотивація трудової діяльності не може бути дією без задоволення матеріальних потреб працівників. Заробітній платі, як основній формі доходу найманих робітників, належить провідна роль у матеріальній мотивації. Рівень заробітної плати значною мірою визначає можливість повноцінного відтворення робочої сили, а відтак і силу мотивації до праці [5, с. 9-10].

Сьогодні у науковій та спеціальній літературі існує багато сумісних термінів: трудова мотивація, мотив і стимул, матеріальне стимулювання, мотивація праці та стимулювання праці. Одні автори вважають, що мотивування є одним з видів управлінської діяльності, спрямованої на спонукання себе та інших працівників до досягнення певних цілей організації [7, с. 156]. Інші доводять, що мотивація – це процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, зумовленого комплексним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, тобто стимулів і мотивів [10, с. 14].

А. Колот стверджує, що стимулювання – це процес використання конкретних стимулів на користь людини та організації, а стимулювати означає спонукати працівника до цільової дії, давати поштовх ззовні [3]. Заслуговує на увагу думка С. Сардака, що термін «стимулювання праці» знаходиться у межах «мотивації праці», але ці терміни не є тотожними, не дивлячись на одновекторну спрямованість цих процесів на розвиток підприємства [9, с. 47].

Таким чином, поняття мотивації взагалі та трудової мотивації і стимулювання праці зокрема, мають однаково спрямованість і є набагато ширші від зовнішніх стимулів та внутрішніх мотивів поведінки працівників. Розвиток системи матеріального стимулювання є частиною стратегії організації праці на підприємстві та важливою і необхідною передумовою трудової мотивації його персоналу. Практичне втілення системи мотивації та стимулювання працівників обов'язково відбувається завдяки використанню широкого кола методів: економічних, адміністративних, організаційно-виробничих, морально-психологічних, соціальних.

До прямих економічних стимулів слід віднести

заробітну плату, її різні форми і системи; премії за продуктивну працю і досягнення в роботі; участь у прибутках; заохочувальні та компенсаційні виплати та ін. Соціологічні опитування, проведені на підприємствах споживчої кооперації України, показали, що більшість працівників вважають заробітну плату основним матеріальним стимулом трудової мотивації. На запитання: «Що означає для Вас Ваша праця?», 68% респондентів відповіли: «Можливість отримувати більшу заробітну плату, витрачаючи зі свого боку максимум сил і знань». 60% респондентів вважають, що рівнем заробітної плати задоволені частково, 27% – не задоволені і тільки 13% визнали повну задоволеність. У той же час 80% опитаних працівників споживчої кооперації стверджують, що рівень заробітної плати є неадекватним обсягу виконаної роботи, тобто останній повинен мати більш високий рівень оплати. Така ж кількість респондентів найважливішим для себе вважають одержання прибутку [6, с. 28].

Подібна картина ставлення до заробітної плати як основного матеріального стимулу в системі мотивації праці спостерігається у працівників спиртової промисловості Тернопільської області. Так понад 40% опитаних працівників ДП «Ковалівський спиртовий завод», оцінюючи свою роботу та ступінь задоволення нею, найбільше значення відводять оплаті праці за її виконання. Така ж кількість опитаних вважає, що заробітна плата є компенсацією затрачених зусиль і винагородою за результати праці, третина опитаних сприймають заробітну плату як грошову оцінку рівня їхньої кваліфікації, і тільки дещо більше 10% респондентів впевнені, що заробітна плата характеризує рівень їх статусу і значимості в організації.

Таким чином, заробітна плата є важливою економічною категорією, що відображає відносини між найманими працівниками і роботодавцями щодо розподілу новоствореної вартості. Для найманих працівників вона є основним джерелом доходу, а для роботодавців – елементом витрат на виробництво, що впливає на прибуток підприємства. За умови нормального функціонування механізмів державного і договірної регулювання оплати праці, усі сторони соціального партнерства однаковою мірою зацікавлені у встановленні обґрунтованих розмірів та своєчасній виплаті заробітної плати. Лише за таких умов вона може виконувати одну з основних своїх функцій, а саме мотиваційну функцію.

Разом з тим, сьогодні механізм оплати праці функціонує недостатньо ефективно. Це стосується низького рівня заробітної плати, необґрунтовано високої диференціації за галузями, посадами та професіями; відсутності нормування праці; існування заборгованості; виплати заробітної плати працівникам «у конвертах»; недосконалості механізмів формування фондів оплати праці підприємств та ін.

За даними науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення Міністерства праці та соціальної політики України у 2008 р. номінальна середньомісячна заробітна плата в країні збільшилася в 4,8 рази порівняно з 2002р. і досягла 1806 грн. При цьому витрати на оплату праці в структурі ВВП становили 49,8% та майже 14%; – в операційних витратах із реалізованої продукції. При цьому залишається значним розмах варіації середньої заробітної плати за видами економічної діяльності і становить 1:4,4.

Відповідно до міжнародних вимог розмір мінімальної заробітної плати має встановлюватися на рівні 2-2,5 прожиткових мінімумів. Тому нинішня заробітна плата більшості працівників бюджетної сфери, сільського та

лісового господарства, інших галузей знецінює працю найманих працівників і не виконує ні відтворювальну, ні регулюючу, ні стимулюючу функції [1, с. 3-4].

На нашу думку, вплив високої заробітної плати на підвищення ефективності виробництва багатоплановий. По-перше, вищий рівень заробітної плати, порівняно з середньоринковим її значенням, сприяє зниженню плинності кадрів, а отже, формуванню стабільного трудового колективу. За цієї умови роботодавець має змогу скоротити витрати на оплату персоналу та спрямувати вивільнені кошти на розвиток виробництва, що у свою чергу забезпечує підвищення конкурентоздатності продукції. По-друге, проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш кваліфікованих, досвідчених, орієнтованих на успіх працівників, продуктивність праці яких є вищою від середнього рівня. У цьому разі досягається також економія коштів на навчання і перекваліфікації персоналу.

Рівень матеріальної мотивації значною мірою залежить від наявності прямого зв'язку трудового внеску і винагороди за послуги праці. Це досягається належною організацією заробітної плати, яка на практиці виступає організаційно-економічним механізмом оцінки трудового внеску найманих працівників. Складовою означеного вище механізму є тарифна система, нормування праці, форми і системи оплати праці. Останні є, з одного боку, з'єднувальною ланкою між нормуванням праці й тарифною системою, а з іншого, – засобом для досягнення певних кількісних і якісних показників. Цей елемент організації заробітної плати є інтегрованим способом встановлення залежності заробітної плати від кількості, якості праці та її результатів.

Чинна на підприємстві система оплати праці має сприяти реалізації інтересів роботодавця і працівників. В інтересах першого система оплати праці має спрямувати зусилля працівників на досягнення тих показників трудової діяльності, на які розраховує роботодавець. До таких показників слід віднести випуск необхідної кількості продукції у визначені терміни, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції на основі підвищення її якості та зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції. В інтересах працівника система оплати праці має надавати йому можливість підвищення матеріального достатку залежно від трудового внеску, реалізації наявних здібностей та досягнення самореалізації як особистості.

Розглядаючи вплив заробітної плати на мотивацію праці, маємо звернути увагу на двоїстість його походження. З одного боку, це залучення внутрішніх мотивів, що виникають при замкнутій взаємодії людини і мети, і пов'язані з потребами, інтересами людини, її намаганням поліпшити свій добробут. З іншого боку, цей вплив пов'язаний із використанням мотивів, які виникають за такої відкритої взаємодії, коли суб'єкт зовнішнього середовища породжує мотиви, що спонукають людину до певних дій. Йдеться про зовнішню мотивацію та її вплив на трудову поведінку працівника [8, с.22-23]. Застосовуючи певний порядок формування заробітку працюючих, роботодавець впливає на інтенсивність і якість праці, результативність трудової діяльності.

Найбільший мотиваційний потенціал має та організація заробітної плати, яка через побудову тарифної системи, нормування й системи оплати праці забезпечує тісний взаємозв'язок розмірів винагороди за послуги робочої сили з кількістю, якістю і результативністю праці. Забезпечення цього взаємозв'язку на практиці означає подвійний вплив заробітної плати на мотивацію, одночасне залучення «внутрішніх» і «зовнішніх» мотивів.

Оцінюючи сучасний стан матеріальної мотивації

трудої діяльності, не можемо не зважати на те, що економічна ситуація на підприємствах і в організаціях неоднакова. Різними за ефективністю є форми і методи матеріального стимулювання, що застосовуються на підприємствах існуючих форм власності та господарювання. Водночас маємо констатувати, що на більшості з них матеріальні мотиви і стимули не є такими, що здатні суттєво вплинути на рівень трудової активності.

Низький рівень номінальної заробітної плати та її платоспроможності перетворилися сьогодні в один із головних чинників гальмування економічних реформ, зниження мотивації до праці. З огляду на це провідною складовою подальшого реформування заробітної плати має стати реалізація державними органами політики зростання заробітної плати в контексті з реформуванням механізму господарювання загалом. Заробітна плата має підвищуватись поетапно, разом із реструктуризацією собівартості продукції і цін, зміною системи оподаткування, вдосконаленням інших складових механізму господарювання, спрямованих на забезпечення економічного зростання.

Іншим важелем забезпечення зростання заробітної плати, на нашу думку, має стати запровадження політики так званої солідарної заробітної плати. Сутність її полягає у встановленні в генеральній та галузевих угодах умов, які б гарантували отримання однакової заробітної плати за ту саму працю особам, що мають подібну кваліфікацію і виконують аналогічну роботу. При цьому рівень і темпи зростання заробітної плати мають визначатися, виходячи з можливостей середніх за рентабельністю підприємств. Водночас потрібно задіяти механізм банкрутства до підприємств, які не забезпечують визначеного рівня заробітної плати.

Становлення нових організаційно-економічних відносин на підприємствах, що функціонують у ринковому середовищі, потребує перегляду колишньої практики встановлення доплат і надбавок та удосконалення системи преміювання за результати діяльності.

На підприємствах, де скорочуються обсяги виробництва, працівники змушені перебувати у відпустках без збереження заробітної плати. За таких умов роботодавці справедливо домагаються відмови від доплат і надбавок навіть там, де вони практикувалися постійно. Нерідко на підприємствах є вакантні місця, які раніше займали висококваліфіковані працівники. Їхні трудові обов'язки неможливо розподілити між тими, хто залишився, якщо вони не мають необхідного рівня кваліфікації. Отже, в таких випадках недоцільно встановлювати доплати за виконання обов'язків відсутнього працівника, адже вони не будуть виконуватися якісно і своєчасно.

Беручи до уваги наукові висновки про те, що відхилення умов праці від нормальних негативно впливає на організм людини незалежно від її кваліфікації, при удосконаленні системи доплат і надбавок сьогодні варто перейти до встановлення компенсацій за несприятливі умови праці в однаково абсолютному розмірі всім працівникам, незалежно від рівня їхньої кваліфікації та посади. Доплати компенсаційного характеру, які поширюються на всіх працівників (за роботу у святкові, неробочі та вихідні дні), мають і далі виплачуватися на підприємствах в обов'язковому порядку, згідно з державними гарантіями, галузевими угодами та колективним договором.

У ринковій економіці більш функціональною і багатоскладовою стає премія за результати діяльності. В сучасних умовах вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Система преміювання сьогодні

повинна містити засоби, спрямовані на мотивацію до всього комплексу цілей підприємства: стратегічних, тактичних і оперативних. Преміювання необхідно пов'язати з підсумковою та поточною оцінкою діяльності. Кожна премія має обґрунтовуватись особистим трудовим внеском у результати, які безпосередньо призвели до її одержання.

За цим підходом можна запропонувати систему преміювання, до якої входять такі види премій:

- поточне преміювання за основні фінансові показники діяльності організації за звітний період;
- премії за виконання певних завдань, які мають винятково важливе значення для досягнення підприємством високих результатів у вигляді бонусів, комісійних;
- одноразові премії за трудові досягнення або значні заслуги працівника перед організацією;
- премія за підсумками роботи за рік;
- премія за підсумками виконання виробничої програми підприємства, розрахованої на три-п'ять років.

Перша і остання із зазначених премій, на нашу думку, повинні визначатись на основі застосування раціональних систем оцінки персоналу та виконання робіт. Друга і третя премії передбачені для того, щоб стимулювати вияв творчої ініціативи працівників та досягнення ними високих результатів діяльності, забезпечення для організації високих кінцевих результатів.

Оптимальне співвідношення між мірою праці та мірою її оплати сприяє позитивній мотивації праці, зростанню її продуктивності, правильному співвідношенню між фондами споживання і нагромадження, а отже, є необхідною умовою нормального розвитку економічних процесів. Тому за умов ринкової економіки немає і не може бути організації заробітної плати без нормування праці. Зниження якості норм трудових затрат неминуче призводить до нагромадження недоліків у оплаті праці, та, як наслідок, зниження тарифної частини в заробітній платі робітників. Великий відсоток перевиконання норм, у свою чергу, створює ілюзорне уявлення про підвищення продуктивності праці. Необґрунтована різниця в заробітній платі порушує принцип однакової оплати за однаковою працю і на практиці перетворюється на потужний демотивуючий чинник.

Функції нормування праці в сучасних умовах господарювання досить широкі. Вони виходять за межі його використання лише як елемента організації заробітної плати. Як ефективний засіб мотивації праці і трудової діяльності всіх категорій працівників, нормування разом з іншими елементами організації праці, сприяє раціоналізації трудових процесів, усуненню втрат робочого часу, оптимальному поєднанню колективних зусиль на основі прогресивних форм кооперування праці.

Проте на більшості вітчизняних підприємств, на жаль, сьогодні через низку об'єктивних і суб'єктивних причин знижено рівень економічної роботи, скорочено служби нормування й організації праці, послаблено роботу зі зниження трудомісткості продукції. До основних заходів, спрямованих на поліпшення нормування праці, на нашу думку, слід віднести:

- перегляд та приведення до сучасних умов вимог до нормування праці на підприємствах усіх форм власності і господарювання, посилення відповідальності роботодавців за виконання цих вимог, обґрунтування діючих на підприємствах норм і нормативів;
- внесення до чинної системи угод і колективних

договорів положень, за якими відсутність або недостатня кількість норм трудових затрат на виконувани роботи буде розглядатися як порушення роботодавцем законодавства про працю;

- включення в колективні договори та угоди всіх рівнів взаємних зобов'язань сторін соціального партнерства стосовно розширення сфери нормування праці і поліпшення якості чинних норм трудових затрат;
- перегляд моральних і етичних уявлень про норми праці, їхню роль і місце в механізмі господарювання;
- удосконалення наявних методик нормування праці, застосування для розрахунків норм трудових затрат сучасного програмного забезпечення та комп'ютерних технологій.

Таким чином, сьогодні умови господарювання ставлять перед підприємствами нові вимоги та нові завдання. Потребує удосконалення і механізм мотивації персоналу. У зв'язку з підвищенням ролі матеріального заохочення в системі мотиваційних заходів, воно стане можливим лише за умови перегляду чинної та створення нової прогресивної системи організації оплати праці і преміювання за високі результати та нормування трудових затрат.

### Список літератури

1. Бондарчук, К. Заробітна плата в контексті соціально-економічного захисту найманих працівників [Текст] / К. Бондарчук // Україна: аспекти праці. – 2010. – №1. – С. 3-9.
2. Кобеля, С. Показники оцінки трудової мотивації [Текст] / С. Кобеля, Р. Білик // Україна: аспекти праці. – 2010. – №6. – С. 42-46.
3. Колот, А. М. Мотивація персоналу [Текст] : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2005. – 337с.
4. Колот, А. М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення [Текст] / А. М. Колот. – К. : Праця, 1997. – 192 с.
5. Колот, А. М. Теоретичні й прикладні аспекти впливу заробітної плати на мотивацію трудової діяльності [Текст] / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2006. – №5. – С.8-14.
6. Костишина, Т. Моніторинг мотиваційного механізму на підприємствах споживчої кооперації України [Текст] / Т. Костишина // Україна: аспекти праці. – 2009. – №3. – С. 25-31.
7. Кузьмін, О. Є. Основи менеджменту [Текст] : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академ-видав, 2003. – 416 с.
8. Петрова, І. В. Оплата праці в мотиваційній системі сучасного підприємства [Текст] / І. В. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2001. – №7. – С.22-24.
9. Сардак, С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств [Текст] / С. Сардак // Україна: аспекти праці. – 2008. – №6. – С.45-51.
10. Шапиро, С. А. Мотивация и стимулирование персонала [Текст] / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

### РЕЗЮМЕ

**Тимош Игорь**

#### **Анализ роли материальных стимулов в системе мотивации персонала предприятия**

Рассмотрена сущность трудовой мотивации, проведен анализ роли основных видов материальных стимулов в механизме мотивации персонала, предложены определенные пути его совершенствования на предприятии в современных условиях.

**Tymosh Igor**

#### **An analysis of role of wage incentives is in the system of motivation of personnel of enterprise**

Essence of labour motivation is considered, the analysis of role of basic types of wage incentives is conducted in the mechanism of motivation of personnel, the certain ways of his improvement are offered on an enterprise in modern terms.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Охарактеризовано ресурсний потенціал вугледобувного підприємства з позиції його розвитку. Розглянуто підходи до визначення ефективного власника підприємства. Узагальнено основні положення управління ресурсним потенціалом та запропоновано його організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, заснованого на ресурсній концепції.*

**Ключові слова:** управління, ресурсний потенціал, ресурси, вуглевидобувне підприємство, ефективний власник, менеджмент, система, організаційно-економічний механізм.

Однією з найважливіших задач управління підприємствами вугільної галузі України є формування необхідного ресурсного потенціалу на рівні, який забезпечить сталість процесів відтворення на основі отримання достатніх для цього доходів, державної підтримки та недержавних інвестицій. Вирішення цього завдання обумовлюється забезпеченістю функціонування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства.

На теорію управління ресурсним потенціалом на рівні підприємства в економічній літературі звертають значну увагу. Описані в даній статті положення враховують дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених у теорії управління ресурсним потенціалом підприємства, а саме: О. Амоші, Н. Гончарової, П. Друкера, А. Кабанова, О. Кендюхова, Ф. Котлера, О. Ліпич, А. Малицького, А. Маршалла, П. Семюельсона, О. Трифонової, О. Федоніна, О. Шаманської, Г. Швиданенко та інших.

Проте низка проблем, пов'язаних з управлінням ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств, залишається на сьогоднішній день ще невирішеними та недостатньо дослідженими. На сьогодні відсутній єдиний методологічний підхід до визначення і формування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства. На підставі цього мета статті полягає у розробці теоретичних основ формування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вуглевидобувних підприємств.

Раніше проведеними дослідженнями доведено, що під ресурсним потенціалом підприємства доцільно розуміти наявну сукупність та якість накопичених ресурсів господарюючого суб'єкта, а також сукупність та якість зовнішніх звичайних економічних ресурсів, які можна залучити, і сукупність та якість специфічних економічних ресурсів, які можуть бути задіяні для досягнення цілей діяльності підприємства.

У цьому визначенні ресурсного потенціалу підприємства під якістю ресурсів маються на увазі їх споживчі властивості у використанні щодо досягнення мети діяльності організації.

Виходячи з того, що підприємства, у тому числі і вугледобувні, є відкритими соціально-економічними системами, їх ресурсний потенціал може формуватися як власними ресурсами підприємства, так і залученими із зовнішнього середовища без зміни формату власності підприємства, а також із залученими ззовні ресурсами зі зміною формату власності на підприємство.

Останнім часом все більше науковців та керівників

вугледобувних підприємств приходять до думки, що на більшості шахт Мінвуглепрому України неможливо забезпечити ефективне управління їх наявним ресурсним потенціалом, і що вкрай необхідне залучення зовнішніх економічних ресурсів.

Як зазначав директор Департаменту перспективного розвитку та координації підготовчих робіт Мінвуглепрому України В. Держак у пояснювальній записці щодо виконання державної програми «Українське вугілля» за 2009 рік, динаміка основних показників підприємств державного сектору галузі свідчить про складний стан у вугільній промисловості. Стрімке зменшення кількості діючих шахт (з 276 в 1991 році до 144 в 2009 році), виробничих потужностей з видобутку вугілля (із 193 млн. тонн до 90 млн. тонн) та обсягів поставки вугільної продукції на внутрішній ринок державними вугільними підприємствами посилює енергетичну залежність та загрожує енергетичній безпеці держави.

Знизився людський потенціал галузі – за останні 16 років загальна чисельність працівників зменшилася на 640 тис. або на 74 відсотки.

Основним чинником, що заважає розвитку галузі, є недостатній обсяг інвестицій, який на сьогодні не дає можливості забезпечити випереджаюче введення в експлуатацію виробничих потужностей. Вкрай негативно впливають на розвиток вугільної промисловості такі фактори, як недосконала структура шахтного фонду та зношеність основних фондів вугледобувних підприємств, складні умови проведення гірничих виробок, значний ступінь зносу стаціонарного обладнання і недостатня чисельність працівників, насамперед основних гірничих професій.

Намагання вирішити питання, пов'язані зі зменшенням обсягів вуглевидобутку, збитковістю державних вугільних підприємств, низьким технологічним рівнем виробництва, нестачею інвестиційних коштів, без розв'язання первинних проблем, до яких належать відсутність ефективного власника, невідповідність динаміки цін на вугільну продукцію та продукцію, що використовується у вугільному виробництві, а також відсутність необхідного обсягу інвестицій, до цього часу унеможливило реформування галузі.

Наслідком взаємодії протягом тривалого часу цілого ряду негативних чинників, пов'язаних із складністю гірничо-геологічних умов видобутку вугілля, недостатнім рівнем державної підтримки галузі, низьким технічним рівнем вуглевидобувних та вуглепереробних

підприємств, великим ступенем фізичного та морального зносу основних фондів галузі, є постійне зниження обсягів видобутку вугілля. Це потребує вживання кардинальних заходів щодо реформування вугільної галузі шляхом роздержавлення вугледобувних підприємств.

Узагальнюючи вищенаведене можна зробити висновок, що зараз у вугільній галузі сформувалися дві основні проблеми, які, в принципі, підлягають урегулюванню – відсутність ефективного власника та відсутність необхідного обсягу інвестицій. При цьому особливого значення набуває розкриття сутності поняття «ефективний власник».

Серед теоретиків та практиків з менеджменту вже тривалий час ведуться дискусії про те, який менеджер ефективніше працює – власник чи найманий. До цього часу однозначної відповіді на це немає. Однак більшість фахівців вважає, що зі зростанням масштабів виробництва, появою акціонерних форм власності, впровадженням у виробництво високих технологій, найманий менеджер, який є професіоналом, працює більш ефективно. Тобто, якщо розглядати сучасне підприємство в контексті підвищення ефективності його роботи, то мова повинна йти про створення ефективного менеджменту, а не про пошук ефективного власника. Практика показує, що після приватизації вугледобувного підприємства, органи управління галуззю вже не цікавляться – став новий власник ефективним чи ні. Явно чи неявно перед Міністерством вугільної промисловості України стоять два головних завдання: приватизувати вугледобувні підприємства (знайти ефективного власника) та підвищити ефективність роботи підприємств, які підпорядковані Мінвуглепрому (створити ефективний менеджмент). На сьогодні у Мінвуглепромі України є позитивні приклади державно-приватного партнерства, коли під приватного інвестора (який вклав інвестиції у вугледобувні підприємства) створюються ефективні системи менеджменту.

З нашої точки зору саме ефективні системи менеджменту повинні стати важливими інструментами організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств.

Виходячи з того, що основне завдання системи управління – це забезпечення ефективності через досягнення поставлених цілей з мінімальними витратами ресурсів, до основних задач управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства слід віднести його раціональне використання, розвиток та підвищення ефективності використання, відтворення ресурсного потенціалу.

Враховуючи напрямки підвищення наукового рівня обґрунтованості управлінських рішень на основі оцінки економічної ефективності розвитку виробництва та використання ресурсного потенціалу, доцільно враховувати такі позиції:

- єдність і взаємодія ресурсів підприємства у процесі виробництва;
- оптимальне управління показниками, які визначають рівень використання і відтворення ресурсного потенціалу, що опирається як на локальні завдання, так і на завдання розвитку підприємства;
- варіантності у підвищенні ефективності функціонування підприємств, з огляду можливої різноманітності;
- управління показниками ефективності використання ресурсного потенціалу під кутом зору пошуку оптимального рівня інтенсивності використання окремих видів ресурсів [1].

Управління ресурсним потенціалом, перспективне

календарне планування гірничих робіт набувають все більшої значущості, тому що у використанні резервів виробництва при поєднанні з оптимальними технічними параметрами шахт закладена економічна ефективність вуглевидобутку. У ринковій трансформації економіки в ряді випадків при побудові комплексних програм гнучкого управління підприємством доцільно розглядати деякі основні техніко-економічні параметри роботи шахти, такі, як ресурси для забезпечення визначеного рівня ефективності виробництва [2].

У роботах західних вчених окреслюються наступні найбільш загальні функції управління, які можна використати, і стосовно системи управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства це є: планування, організація, управління і контроль [3]. Оскільки планування, організація і контроль є функціями управління, то, на наш погляд, окремо виділяти функцію «управління» недоцільно. У той же час доцільно виділити як самостійні функції аналізу і регулювання, оскільки без них неможливо буде побудувати дієвий зворотний зв'язок у системі організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства.

Під аналізом, перш за все, розуміється всебічний розгляд виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства як основи для коригування управлінського впливу на систему управління.

Під регулюванням розуміється комплекс заходів, які вживаються менеджментом підприємства з метою коригування управління ресурсним потенціалом підприємства.

Системі управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, як і будь-якій іншій економічній системі, притаманні такі властивості:

- складність – ресурсний потенціал вугледобувного підприємства включає складові, які, у свою чергу, можна поділити на дрібні елементи;
- структурність – ресурсному потенціалу вугледобувного підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;
- динамічність – ресурсний потенціал вугледобувного підприємства формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, враховуючи відкритість та динамічність змін його зовнішнього середовища, вивчати ресурсний потенціал в статичному стані неможливо;
- адаптивність – ресурсний потенціал вугледобувного підприємства має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- пропорційність – усі елементи ресурсного потенціалу вугледобувного підприємства формуються в умовах узгодженості їх кількості;
- часова обмеженість – реалізація ресурсного потенціалу вугледобувного підприємства – це завдання довгострокового характеру, яке обумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на його величину у короткостроковому періоді;
- реалістичність – чинники, які формують ресурсний потенціал вугледобувного підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість [4].

Важливим моментом управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства є оцінка ефективності того чи іншого виду ресурсу, де корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату.



Загальна економічна ефективність ресурсного потенціалу підприємства визначається відношенням загального результату діяльності підприємства до витрат, які були задіяні для отримання цього результату.

Кінцева результативність усіх господарських заходів, явищ та процесів, що відбуваються на підприємствах, повинні оцінюватись з позиції критеріїв і показників економічної ефективності [5].

Якщо в системі управління який-небудь елемент виявиться малоефективним, то вплив недосконалості цього елемента буде відчувати вся система управління і, відповідно, вона буде менш результативною. Тому дуже важливо періодично перевіряти ступінь відповідності елементів системи управління один одному і в разі потреби вносити корективи [6].

В управлінні ресурсним потенціалом головну роль відіграє економічний механізм, який значно впливає на формування і функціонування складових організаційного механізму. Водночас у практичній діяльності вони невіддільні один від одного і формують організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства [7].

Коли мова йде про організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, економічна складова цього механізму буде полягати не тільки у методах, але й у цілях його функціонування. Економічна складова відповідає за фінансове забезпечення, сприяє розвитку трудових ресурсів і нарощуванню інтелектуального потенціалу, а також здійснює контроль і оцінку ефективності вугледобувної діяльності.

Відповідно організаційна складова наповнюється більш широким змістом як організація економічних цілей взагалі, а не обмежується тільки організаційними методами управління, тобто вона містить у собі й організаційно-структурні, й соціально-психологічні, й адміністративні аспекти [8]. Організаційна складова механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства передбачає виконання таких функцій як вибір і обґрунтування методів організації і регулювання вугледобувної діяльності, а також впровадження прогресивних форм організації праці і ефективної системи її мотивації.

Основною метою формування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства є забезпечення сприятливих організаційних і економічних умов для здійснення його діяльності.

Зазначимо, що організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства не може розглядатися без його зв'язку з факторами, які визначають стан і рівень управління ресурсами в силу їхньої взаємообумовленості. Класифікація факторів виступає при цьому як інструмент для диференціації впливів за рівнем своєї значущості на стан ресурсного потенціалу підприємства. Побудова системи взаємопов'язаних факторів, що формалізуються через конкретні характеристики для кожного з ресурсів, дозволяє виокремлювати цільові підсистеми за ознакою приналежності до цих ресурсів [9]. Ці підсистеми можуть містити блоки показників, які оцінюють характер поповнення, використання і розподілу ресурсів для вироблення керуючих впливів на ресурсну сферу в інтересах сталого розвитку вугільної галузі України.

Виходячи з того, що поняття «механізм» (від грецького *machine* – машина) в економічній науці означає систему (пристрій, спосіб), який визначає порядок будь-якого виду діяльності [10, с. 354], у дослідженні організаційно-економічним механізмом управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства вважається комплекс заходів, покликаний вирішувати питання ефективного використання, розподілу, забезпечення і розвитку ресурсного потенціалу підприємства, що характеризується набором специфічних зв'язків і взаємодій, в інтересах його стійкого розвитку.

Під організаційно-економічним механізмом управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства пропонується розуміти сукупність взаємозалежних елементів, які складають цілісне утворення у вигляді складових організаційного та економічного впливу. Зазвичай створювані механізми управління формують синергетичний ефект, який перевищує ефективність використання окремих елементів.

Схему організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства представлено на рис. 1.

Суб'єктами управління можна вважати Міністерство вугільної промисловості України, яке є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної політики у вугільній галузі, керівництво конкретного вугледобувного підприємства (власник).

Доцільно зауважити, що об'єкти управління кожне вугледобувне підприємство обирає самостійно залежно від установлених конкретних цілей у сфері управління

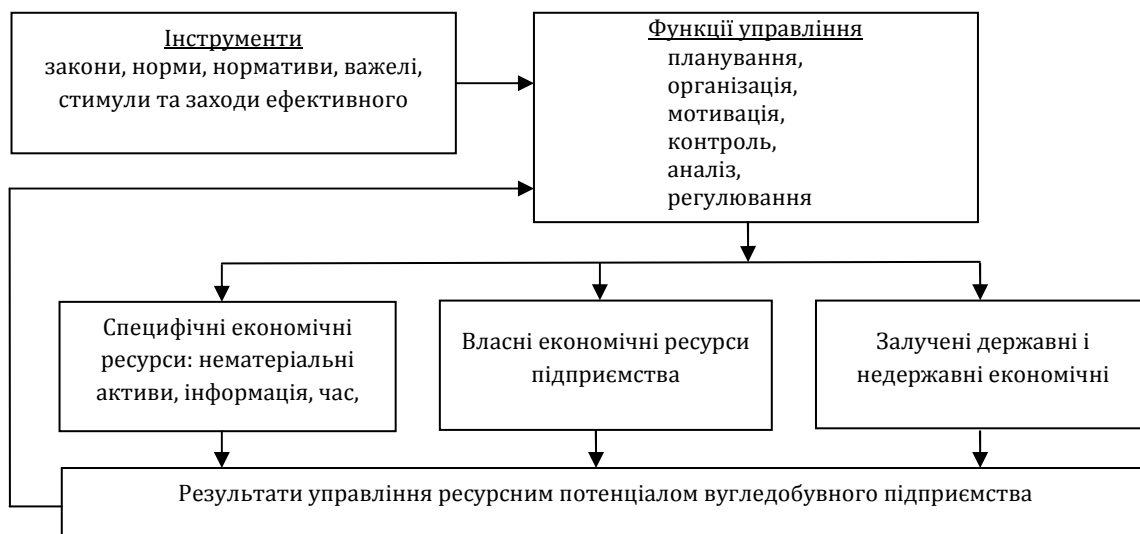


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства

ресурсним потенціалом. Перелік об'єктів управління може змінюватись з огляду на обрані цілі.

Перший етап у реалізації цього організаційно-економічного механізму полягає у формуванні концептуальних засад процесу управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства. Практичні основи управління ресурсним потенціалом складаються у вибудовуванні на галузевому рівні системи стратегічного управління ресурсними можливостями. На цьому етапі з урахуванням усіх факторів, що перешкоджають реалізації ресурсного потенціалу вугледобувного підприємства, визначаються стратегічні цілі і задачі управління ресурсним потенціалом, що є відправним пунктом логіки побудови даного механізму.

Другий етап у реалізації організаційно-економічного механізму полягає у визначенні об'єктів управління ресурсним потенціалом, обґрунтуванні пріоритетних напрямків впливу на ресурсний потенціал вугледобувного підприємства.

Формування пріоритетних напрямків впливу представляється доцільним на основі трьох взаємозалежних компонентів: суспільних потреб (вихідний пункт), внутрішніх можливостей вугледобувного підприємства та ситуації, що склалася у вугільній галузі.

Третій етап - це розробка заходів забезпечення його ефективного розвитку та передбачення оцінки ефективності розвитку ресурсного потенціалу вугледобувного підприємства. З одного боку, ефективність управління (керуючих впливів) ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства, відповідно до системного підходу, є ступінь відповідності фактичного чи очікуваного результату необхідному (бажаному). З іншого боку, задача оцінки ефективності розвитку ресурсного потенціалу вугледобувного підприємства може бути вирішена за допомогою визначення досягнутих у процесі функціонування системи управління результатів і витрачених на досягнення цих результатів різних видів ресурсів.

Таким чином, одним із найважливіших завдань управління підприємствами вугільної галузі України є формування і управління ресурсним потенціалом на тому рівні, що забезпечить ефективність вуглевидобутку. Вирішення цього завдання обумовлюється менеджментом та фінансовою забезпеченістю функціонування організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом вугледобувного підприємства. Останній виступає основною процесною ланкою в досягненні економічного результату вугледобувного підприємства.

## Список літератури

1. Ліпич, О. М. Ефективність виробничо-ресурсного потенціалу підприємства: фактори впливу та критерії оцінки [Текст] / О. М. Ліпич // Науковий вісник НЛТУУ. – 2005. – Вип. 15.5. – С. 356 – 364.
2. Трифонова, О. В. Ефективне управління виробничими ресурсами як передумова інвестиційної привабливості вугільних шахт [Текст] / О. В. Трифонова // Економіка промисловості. – 2007. – № 4. – С. 97-101.
3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Инфра-М, 2009. – 704 с.
4. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку [Текст] : монографія / Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін. / За заг. ред. проф. О. С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
5. Шаманська, О. І. Загальна система формування економічного потенціалу [Текст] / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92) – С. 109 – 114.
6. Шегда, А. В. Менеджмент [Текст] : навч. посібник / А. В. Шегда.

– К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 583 с.

7. Грішнова, О. А. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуалізацією трудової діяльності [Текст] / О. А. Грішнова, А. В. Василик // Вісник Прикарпатського університету. – Серія: Економіка, – 2008. – Випуск 6. – С. 29 – 45.
8. Кендюхов, О. В. Кадрове забезпечення механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [Текст] / О. В. Кендюхов // Економіка промисловості. – 2004. – № 1 (23). – С. 73-78.
9. Щепакін М. Б. Методический подход к оценке эффективности использования ресурсов на предприятиях хлебопродуктового подкомплекса [Текст] / М. Б. Щепакін, В. М. Цицилина // Научно-технические ведомости СПбГПУ: «Экономические науки». – СПб. : Изд. Политехнического университета, 2007. – № 4 (52) – С. 36 – 44.
10. Економічна енциклопедія [Текст] : у 3-х т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.

## РЕЗЮМЕ

**Фесенко Інна**  
**Управління ресурсним потенціалом**  
**угледобуваючих підприємств**  
Охарактеризован ресурсний потенціал угледобуваючого підприємства з позиції його розвитку. Рассмотрены подходы к определению эффективного собственника предприятия. Обобщены основные положения управления ресурсным потенциалом и предложен организационно-экономический механизм управления ресурсным потенциалом угледобувающего предприятия, основанный на ресурсной концепции.

## RESUME

**Fesenko Inna**  
**Management of resource potential of the coal-producing enterprises**  
The resource potential of the coal-producing enterprise from the view of its development is characterized. Approaches to determine the effective owner are considered. Bases regulations of controlling for resource potential are generalized and the organizational-economic controlling mechanism for resource potential of the coal-producing enterprise based on the resource concept is offered.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

## КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

*У статті розглянуто сутність, роль та цілі маркетингових досліджень, дається визначення концепції соціально-орієнтованих маркетингових досліджень, подано концептуальну модель соціально орієнтованих маркетингових досліджень, яка містить: методи, основні напрями, об'єкти, принципи, стратегії соціально орієнтованих маркетингових досліджень.*

**Ключові слова:** маркетингові дослідження, концепція соціально орієнтованих маркетингових досліджень, концептуальна модель соціально орієнтованих маркетингових досліджень.

В умовах формування ринкових відносин в Україні керівники підприємства, громадських і державних організацій, установ повсякденно зустрічаються із необхідністю прийняття жорстких рішень, вони звертають увагу на вибір цільових ринків, виробляють і реалізують конкурентоспроможні товари, послуги, встановлюють ефективні ціни, підтримують зв'язки з ринком, громадськістю. І все це при постійних нестатках інформації, яка відповідала б вимогам, забезпечувала ефективну адаптацію до швидкоплинних умов маркетингового середовища.

Практичне використання принципів та засобів маркетингу та прийняття оптимального маркетингового рішення у конкретній ринковій ситуації залежить від маркетингового аналізу. Останній аналіз передбачає оцінку ринків діяльності підприємства, його зовнішнього оточення, виявлення привабливих можливостей підприємства. Необхідна для маркетингового аналізу інформація збирається в процесі маркетингових досліджень. Тому вони є важливою аналітичною функцією маркетингу.

Сутності маркетингових досліджень присвячені роботи таких вчених, як В. Войленко, Е. Голубков, А. Ковалев, В. Парсяк, О. Пешкова, Г. Рогов, Г. Черчілль. Але в умовах ринкової економіки ряд проблем підприємств в сфері маркетингових досліджень постійно ускладнюється і потребує своєчасного вирішення за допомогою інструментарію соціально-орієнтованих маркетингових досліджень.

Метою даної статті є визначення концепції соціально орієнтованих маркетингових досліджень

Завдання – розкрити сутність, роль та цілі маркетингових досліджень; охарактеризувати вказану вище концепцію.

Маркетингові дослідження пов'язані з прийняттям рішень з усіх аспектів маркетингової діяльності. Вони знижують рівень невизначеності і стосуються усіх елементів комплексу маркетингу і його зовнішнього середовища з тих її компонентів, що впливають на просування певного продукту на конкретному ринку.

Американська асоціація маркетингу визначає маркетингові дослідження як функцію, що є з'єднувальною ланкою між споживачем, клієнтом, громадськістю і товаровиробником за допомогою інформації. Остання використовується для з'ясування та визначення маркетингових проблем; для генерування, поліпшення й оцінювання маркетингових дій; для моніторингу маркетингової діяльності; для поліпшення

розуміння маркетингу як процесу. Це дослідження уточнює інформацію, необхідну для пошуку даних, розробляє метод збирання інформації, керує і спрямовує його процесом збирання даних, аналізує результати, повідомляє про знахідки та їх запровадження.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка уможлиблює створення ефективної маркетингової програми підприємства. Мета досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства посісти конкурентну позицію на конкретному ринку у певний час, знизити ступінь ризику і невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності. Предметом маркетингових досліджень є конкретна маркетингова проблема, що стосується ситуації в мікросередовищі чи в зовнішньому бізнес-середовищі підприємства, а їх об'єктом — певний суб'єкт системи «підприємство–ринок–економіка» або певна його конкретна характеристика. [1, с. 125]

Проведення маркетингових досліджень — найважливіша складова аналітичної функції маркетингу. Відсутність подібних досліджень може супроводжуватися найнесприятливішими наслідками для фірми-товаровиробника.

Проте головна увага в маркетингових дослідженнях приділяється ринковим аспектам: оцінці стану і тенденцій (кон'юнктури) розвитку ринку, дослідженню поведінки споживачів, аналізу діяльності конкурентів, постачальників, посередників, вивченню комплексу маркетингу, що містить управління товарним асортиментом, ціноутворення і розробку стратегії цін, формування каналів збуту продукції і спрямоване на застосування засобів стимулювання [2, с. 97].

Маркетингові дослідження – один з видів бізнесу, тому проблеми соціальної відповідальності стосуються їх повною мірою. Теоретично ефективність маркетингового дослідження є відношенням результативності (ступені досягнення мети дослідження) до витрат. При цьому соціальна відповідальність припускає: по-перше, необхідність розглядати не тільки фінансові, але і соціальні витрати, по-друге, розглядати не тільки витрати дослідника, але і витрати респондента.

Мінімально необхідні вимоги до соціально відповідального дослідження містяться в етичних кодексах професійних спілок дослідників. Одним з найвідоміших є кодекс ESOMAR і ICC. Так само, як і у випадку з іншими видами бізнесу, соціальна відповідальна поведінка компанії повинна бути вигідною,

спирання лише на свідомість керівництва є неефективним. Механізм, що забезпечує дотримання кодексу ESOMAR і ICC, полягає в тому, що директорія ESOMAR є одним з істотних джерел для пошуку клієнтами провайдерів маркетингових досліджень, невиконання кодексу веде до виключення компанії з директорії і, отже, до фінансових втрат. [3]

Концепція соціально орієнтованих маркетингових

досліджень – це науково обґрунтований підхід до вивчення взаємозв'язку між зусиллями соціально орієнтованого маркетингу підприємства та результатами діяльності підприємства на ринку.

Концептуальна модель соціально орієнтованих маркетингових досліджень містить: методи, основні напрями, об'єкти, принципи, стратегії соціально орієнтованих маркетингових досліджень (рис. 1).

Концептуальна модель соціально орієнтованих маркетингових досліджень			
<p><b>Основні напрями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– дослідження внутрішньофірмових соціально маркетингових процесів підприємства;</li> <li>– дослідження відповідальності підприємства перед суспільством</li> </ul>	<p><b>Об'єкт:</b></p> <p>внутрішні і зовнішні стейкхолдери.</p>	<p><b>Принципи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– постійне відстежування інтересів стейкхолдерів;</li> <li>– пошук вирішень питань, які задовольняють відразу декілька груп стейкхолдерів;</li> <li>– узагальнення маркетингового підходу;</li> <li>– постійний моніторинг і зміна процесів</li> </ul>	<p><b>Стратегії:</b></p> <p>стратегія інформування, стратегія реагування і стратегія залучення</p>

Рис. 1. Концептуальна модель соціально орієнтованих маркетингових досліджень

У якості методів соціально орієнтованих маркетингових досліджень виділяють: дискусійні, теоретичні статистичні, економетричні методи.

Основні напрями соціально орієнтованих маркетингових досліджень:

- дослідження внутрішньофірмових процесів соціального маркетингу підприємства;
- дослідження відповідальності підприємства перед суспільством, у якому воно функціонує.

Об'єктом соціально орієнтованих маркетингових досліджень виступають внутрішні і зовнішні зацікавлені особи (стейкхолдери). До перших належать працівники, акціонери, менеджери компанії, до других – профспілки, громадські організації, постачальники, кредитори і ін.

Очікування стейкхолдерів постійно змінюються, і їх потрібно ретельно і регулярно відстежувати. При цьому збудовані відповідним чином взаємини із стейкхолдерами можуть бути розглянуті як джерело конкурентних переваг.

Серед принципів соціально орієнтованих маркетингових досліджень виділяються наступні: постійне відстеження інтересів стейкхолдерів; визнання того, що стейкхолдери це реальні, складні люди; пошук вирішень питань, які задовольняють відразу декілька груп стейкхолдерів; залучення до інтенсивної взаємодії із стейкхолдерами, і не тільки з доброзичливими; філософія волонтаризму – прагнення самим управляти взаєминами із стейкхолдерами, а не залишати це уряду; узагальнення маркетингового підходу; унеможливлення переваг інтересів одного стейкхолдера над інтересами іншого протягом тривалого відрізка часу; проведення переговорів з первинними і вторинними стейкхолдерами; постійний моніторинг і зміна процесів, щоб краще служити своїм стейкхолдерам; керування метою виконувати обіцянки, які дані стейкхолдерам. [4, с. 206]

М. Морсін і М. Шульц розглядають три стратегії соціально орієнтованих маркетингових досліджень: стратегія інформування (*information strategy*), стратегія реагування (*response strategy*) і стратегія залучення (*involvement strategy*).

*Стратегія інформування.* Зв'язок є одностороннім: від компанії до стейкхолдерів. Основною метою є

розповсюдження об'єктивної інформації про діяльність організації.

*Стратегія реагування.* Заснована на двосторонній асиметричній комунікаційній моделі, на відміну від двосторонньої симетричної моделі у разі стратегії залучення.

*Стратегія залучення.* Має на увазі діалог із стейкхолдерами. Як організація, так і стейкхолдери мають шанс переконати свого опонента змінитися. [5]

Концепція соціально орієнтованих маркетингових досліджень – це науково обґрунтований підхід до вивчення взаємозв'язку між зусиллями соціально орієнтованого маркетингу підприємства та результатами діяльності підприємства на ринку.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є вивчення методів соціально орієнтованих маркетингових досліджень.

### Список літератури

1. Павленко, А. Ф. *Маркетинг [Текст] : підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак.* — К. : КНЕУ, 2003. — 246 с. — ISBN 966-574-431-3.
2. Завьялов П.С. *Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах [Текст].* Издательский Дом «ИНФРА-М», 2006. — 496 с. — ISBN: 5-16-001386-5.
3. Бегма, Ю. *Социальная ответственность маркетинговых исследований: мода или необходимость? [Электронный ресурс] / Ю. Бегма., В. Паниотто.* — Режим доступа: <http://www.kiis.com.ua/txt/doc/27092006/paniotto.htm>.
4. Freeman, E. *Company Stakeholder Responsibility: A New Approach to CSR [Text] / Edward R. Freeman, Ramakrishna S. Velamuri, Brian Moriarty // Business Roundtable Institute for Corporate Ethics.* — 2006.
5. Morsing, M. *Corporate social responsibility communication: stakeholder information, response and involvement strategies [Text] / Mette Morsing, Majken Schultz // Business Ethics: A European Review.* — 2006. — Volume 15. — № 4.

---

## РЕЗЮМЕ

*Юзык Людмила*

### **Концепция социально ориентированных маркетинговых исследований**

В статье рассмотрена сущность, роль и цели маркетинговых исследований, дано определение концепции социально ориентированных маркетинговых исследований, представлена концептуальная модель социально ориентированных маркетинговых исследований, которая включает: методы, основные направления, объекты, принципы, стратегии социально ориентированных маркетинговых исследований.

## RESUME

*Yuzyk Ljudmyla*

### **Conception of the socially oriented marketing researches**

Essence, role and aims of marketing researches, is considered in the article, determination of conception of the socially oriented marketing researches is given, the conceptual model of the socially oriented marketing researches, which includes, is presented: methods, basic directions, objects, principles, strategies of the socially oriented marketing researches.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Олександр ЯКОВЕНКО**

доктор технічних наук,  
професор, завідувач кафедри економічної кібернетики,  
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

**Тетяна СИДОРА**

аспірант кафедри економічної кібернетики,  
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

## **МЕХАНІЗМИ ПРИБУТКОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Розроблено економіко-математичну модель прибуткової інноваційної діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища. Визначено ряд задач, які можливо вирішити за допомогою даної моделі.*

**Ключові слова:** модель, інноваційна діяльність, циклічні зміни, прибуток.

Успішне функціонування підприємств на сучасному рівні розвитку економіки залежить від активної інноваційної діяльності, яка максимально використовує умови, створені зовнішнім середовищем, та можливості, що існують у внутрішньому середовищі підприємства.

Інноваційна діяльність підприємства безпосередньо формується та здійснюється в умовах інноваційної сфери, під якою пропонується розуміти визначену і сформовану систему політичних, правових, економічних, виробничо-технологічних, демографічних, географічних, ринкових, соціокультурних, природних, екологічних, міжнародних факторів, і яка забезпечує (прискорює чи гальмує) розвиток інноваційної діяльності підприємства [1, с. 5].

Інноваційна активність – один із найскладніших видів діяльності, який вимагає значних фінансових ресурсів. Здатність підприємства акумулювати достатній обсяг коштів для реалізації інноваційних проектів впливає на швидкість виведення інновації на ринок, яка є на конкретний момент часу рушійною силою конкуренції підприємств. Інновації визначають основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства, напрямки змін на довгостроковий період, забезпечують конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

Розрізняють чотири типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові й організаційні [2, с. 222]. Продуктові інновації включають застосування нових матеріалів, нових напівфабрикатів та комплектуючих, виробництво принципово нових продуктів. Тобто такий вид інновації може впливати на собівартість продукції, ціну реалізації, тощо. Процесові інновації означають нові методи організації виробництва (нові технології) і в результаті можуть також впливати на зміну обсягу витрат відповідного виду. Відповідно маркетингові інновації впливатимуть на обсяг витрат на збут та обмеження за збутом, а організаційні – на витрати на управління виробництвом.

Особливого значення для створення сприятливих умов розвитку інноваційної економіки в Україні набуває врахування впливу однієї з найвагоміших складових зовнішнього середовища підприємства – економічних циклів [3, с. 18]. Циклічність розвитку є одним з основних факторів зовнішнього середовища підприємства. Одночасно вона виступає формою економічного розвитку, природною властивістю економіки та однією з детермінант макроекономічної рівноваги. Ключовою

складовою циклічного розвитку економіки є економічний цикл, що включає чотири фази: похвалення, підйом, падіння, депресія. Кожна фаза циклу особлива, однак існують загальні риси, характерні для відповідної фази економічного циклу [4, с. 26].

М. Д. Кондратьєв, зважаючи на хвилеподібний характер динаміки даних про науково-технічні відкриття, вказав на взаємозв'язок «довгих хвиль» з технологічним розвитком виробництва. Дослідження динаміки інновацій окремо від відкриттів та винаходів дало підстави говорити про їх нерівномірний розподіл у часі – появу кластерами (групами) [5, с. 25-28].

Вищезазначене дає підставу зробити висновок, що максимізація прибутку підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища з метою забезпечення інноваційного розвитку є актуальним завданням сучасних підприємств. Найбільш ефективним методом розв'язання подібних задач є створення механізмів, що використовують характерні риси такого завдання.

Прибуток, як відомо, визначається ціною та собівартістю. Витрати, що включаються у собівартість продукції, можуть групуватися за такими статтями калькуляції (типovими для більшості підприємств), як: сировина та матеріали; куповані комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій; паливо й енергія на технологічні потреби; зворотні відходи (вираховуються); основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; відрахування на соціальні заходи; витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції; відшкодування зносу спеціальних інструментів і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати; витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання; загальновиробничі витрати [6, с. 45].

Собівартість у моделі є сумою постійних та змінних витрат. Змінні витрати – залежать від обсягу виробленої продукції – це сировина та матеріали, заробітна платня працівників тощо. Всі змінні витрати, крім витрат на сировину, є постійними величинами на одиницю продукції та у модель включаються як параметри. Витрати на сировину не є постійною величиною для різних видів продукції. У зв'язку з тим, що асортимент змінюється, витрати на сировину кожного виду продукції є функціями, що залежать від обсягу виробництва [7,

с. 48].

Величина умовно-постійних витрат при зміні обсягу виробництва в певних межах не змінюється, тому ці витрати розглядаються як параметри, що беруться за даними підприємства. За умови зміни виробничої та організаційної структури підприємства, величина постійних витрат змінюється стрибкоподібно, після чого вона знову залишається постійною. До них відносять витрати на утримання й експлуатацію будівель, споруд, управління цехом, орендну плату, а також витрати, які неістотно змінюються внаслідок зміни обсягів виробництва.

Метою даної роботи є побудова економіко-математичної моделі прибуткової інноваційної діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища. Розглянемо оптимізаційну задачу визначення максимального прибутку машинобудівного підприємства в умовах інноваційної діяльності [8, с. 131-133] та циклічності розвитку зовнішнього економічного середовища [7, с. 49; 9, с. 237; 10, с. 20].

$$\Pi(x_1, x_2, \dots, x_n, t) =$$

$$= \sum_{t=1}^T \left[ \sum_{i=1}^n p_{is} x_i \gamma_n - \sum_{i=1}^n x_i z_i(x_i) \gamma_n - \sum_{v=1}^m z_{vt} x_v \gamma_n \varphi_{vt} - \sum_{f=1}^r z_f(p) \right] \rightarrow \max,$$

$$z_i(x_i) = \frac{\sum_{j=1}^n \bar{p}_j n_{ij} x_j \alpha_j \varphi_{jt}}{\sum_{i=1}^n n_{ij} x_i}$$

де  $\sum_{i=1}^n n_{ij} x_i$  – розрахункова вартість сировини на одиницю техніки  $i$ -го виду;

$T$  – період виробництва нової техніки;

$x_i$  – кількість вироблених одиниць техніки  $i$ -го виду;

$P_{iv}$  – верхня гранична ціна нової техніки  $i$ -го виду;

$\gamma_n = (1 + r)^t$  – коефіцієнт приведення економічного ефекту  $t$ -го року до теперішньої вартості;

$r$  – річний рівень інфляції;

$n_{ij}$  – норма витрат сировини  $j$ -го виду на одиницю техніки  $i$ -го виду;

$\bar{p}_j$  – вартість сировини  $j$ -го виду;

$\alpha_j$  – заданий коефіцієнт, що залежить від виду сировини;

$\varphi_{jt}$  – коефіцієнт, що характеризує вплив запровадження інновації на норму витрат сировини  $j$ -го виду у  $t$ -му році;

$\varphi_{vt}$  – коефіцієнт, що характеризує вплив запровадження інновації на обсяг змінних витрат  $v$ -го виду у  $t$ -му році;

$z_f(p)$  – постійні витрати підприємства  $f$ -го виду в  $t$ -му році;

$p$  – приріст капіталу в зовнішньому середовищі, обумовлений процесом циклічності, що визначається як

$$P = \int_0^T k(\tau, r) d\tau \quad [10, \text{с. 18}];$$

$r$  – запланований приріст капіталу.

Уведемо такі обмеження:

1. Обмеження щодо використання сировини:

$$\sum_{i=1}^n n_{ij} x_i \leq N_j$$

де  $N_j$  – кількість сировини  $j$ -го виду, яку має підприємство;

2. Обмеження щодо використання обладнання:

$$\sum_{i=1}^n t_{ik} x_i \leq t_k$$

де  $t_{ik}$  – норма витрат часу роботи обладнання  $k$ -го виду на виготовлення одиниці техніки  $i$ -го виду;  $t_k$  – ефективний фонд часу роботи обладнання;

3. Обмеження щодо використання трудових ресурсів:

$$\sum_{i=1}^n g_{ij} x_i \leq g_j$$

де  $g_{ij}$  – норма витрат часу труда на  $j$ -му робочому місці на виробництво  $i$ -го виду продукції;

$g_j$  – загальний фонд часу на  $i$ -му робочому місці;

4. Обмеження щодо збуту:

$$D_{\min} \leq \sum_{i=1}^n x_i \leq D_{\max}$$

де  $D_{\min}$ ,  $D_{\max}$  – задані межі рівня збуту;

Умова невід'ємності

$x_i \geq 0$  для  $t \in [0, T]$ .

Таким чином, у розробленій моделі було встановлено нелінійну залежність між критерієм цільової функції та змінними обсягами виробництва. Також сформульовано основні обмеження за сировиною та матеріалами, трудовими ресурсами, обладнанням, збутові обмеження. Під час побудови обмежень було враховано основні особливості роботи підприємств. Цю задачу можна розв'язати методами Лагранжа та динамічного програмування.

Розроблена модель дозволяє вирішувати ряд реальних оптимізаційних задач, у тому числі й задач оперативного планування та короткострокового прогнозування на підприємстві. Зокрема, за допомогою даної моделі можна формулювати та вирішувати такі задачі.

По-перше, одержання максимального прибутку шляхом вибору оптимального асортименту вироблюваної продукції. Враховуючи широту асортименту підприємств, складність та масштабність обмежень, цю задачу може бути вирішено лише за умови застосування сучасної комп'ютерної техніки.

По-друге, модель дозволяє перевірити економічну ефективність впровадження інновації, результатом якого може бути збільшення (або зменшення) розміру прибутку та зсуви у асортименті. Визначення розміру прибутку згідно з моделлю із урахуванням впливу запланованих інновацій та без (при цьому коефіцієнт впливу інновації береться рівним 1) дозволить розрахувати економічний ефект [8, с. 133] впровадження інновації на підприємстві та прийняти рішення про його доцільність.

По-третє, модель дозволяє перевірити, наскільки вигідно для підприємства взяти додаткове замовлення на виробництво продукції певного виду за умови вже сформованого асортименту замовлень. Можна визначити, при якому підвищенні ціни неефективне замовлення може стати ефективним. Під час проведення деяких перетворень у моделі та зміні критерію оптимізації можна визначити, який асортимент зробить собівартість виробництва продукції мінімальною.

По-четверте, модель дозволяє вирішувати задачі з планування забезпечення сировиною та матеріалами та визначити, який склад сировини є оптимальним для покращення якості продукції та максимізації прибутку з одного боку, та для мінімізації витрат на сировину з іншого.

По-п'яте, модель дозволяє визначити оптимальний асортимент продукції з урахуванням різноманітних вимог ринку. Це стає можливим за допомогою використання в моделі нескладного способу зміни ринкових обмежень. Тому найрізноманітніші зміни ринкових вимог може бути легко враховано у моделі та визначено новий оптимальний асортимент та розмір одержуваного прибутку.

По-шосте, модель дозволяє визначити порівняльну ефективність виробництва нового виду продукції з урахуванням того, від яких саме видів продукції доведеться відмовитися за умови повного завантаження виробничих потужностей.

По-сьоме, модель враховує циклічність розвитку економічного середовища, приріст капіталу у зовнішньому економічному середовищі та дозволяє визначити рівень прибутку через кілька років і визначити найбільш оптимальний час для впровадження інновацій на підприємстві.

### Список літератури

1. Близнюк, Т. П. Інноваційна діяльність підприємства в умовах циклічності розвитку економіки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами» / Близнюк Т. П. – Харків, 2008. – 18 с.
2. Грицай, О. І. Удосконалення класифікації витрат на інноваційні процеси промислового підприємства [Текст] / О. І. Грицай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 219-223.
3. Близнюк, Т. П. Взаємозв'язок великих циклів та інновацій [Текст] / Т. П. Близнюк // Управління розвитком: збірник наукових статей. – 2005. – № 3. – С. 18-19.
4. Гальчинский А. Цикличность как общая закономерность рыночной экономики [Текст] / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 1991. – № 8. – С. 24-33.
5. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения [Текст] / Н. Д. Кондратьев. – М., 2002. – 768 с.
6. Козут, У. І. Критерії класифікації витрат підприємства [Текст] / У. І. Козут // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624. – С. 43-49.
7. Бирюкова, М. В. Моделирование процесса получения прибыли на фанерном предприятии [Текст] / М. В. Бирюкова // Лесной вестник. – 2004. – № 4. – С. 48-51.
8. Харів, П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П. С. Харів. – Тернопіль, 2003. – С. 324.
9. Яковенко, О. Г. Модель діяльності підприємства в умовах циклічних змін ринкового середовища [Текст] / О. Г. Яковенко, Т. Ю. Сидора // Економічних простір. – 2009. – № 27. – С. 236-242.
10. Яковенко, О. Г. Моделювання прибуткової діяльності підприємства в умовах циклічних змін [Текст] / О. Г. Яковенко, Т. Ю. Сидора // Економічна кібернетика. – 2009. – № 1-2. – С. 17-24.

### РЕЗЮМЕ

#### *Яковенко Александр, Сидора Татьяна* **Механизмы прибыльной инновационной деятельности предприятия в условиях циклических изменений рыночной среды**

Разработана экономико-математическая модель прибыльной инновационной деятельности предприятия в условиях циклических изменений рыночной среды, которая является сложным математическим инструментом и позволяет решать ряд задач оперативного планирования и краткосрочного прогнозирования на предприятии. Особая ценность модели состоит в учете большого количества разнообразных факторов. Использование данной модели позволит повысить эффективность инновационной работы предприятия и поднять прогнозирование и планирование на современный уровень.

### RESUME

#### *Yakovenko Olexandr, Sydora Tetyana* **Mechanisms of profitable innovative activity of the enterprise in the conditions of the market environment's cyclic changes**

The economic-mathematical model of the enterprise's profitable innovative activity in the conditions of cyclic changes of the market environment which is the difficult mathematical tool and allows to solve a number of problems of operational planning and short-term forecasting at the enterprise was developed. Special value of model is that large quantity of various factors was included. Usage of the given model allows to raise efficiency of innovative work of the enterprise and forecasting and planning for modern level.

*Стаття надійшла до редакції 21.09.2010 р.*



## ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦЕНТРУ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ

*Досліджено визначення основних передумов впровадження центру відповідальності на підприємствах телекомунікаційної сфери. Рекомендовано зміни в організаційній структурі при впровадженні центру відповідальності в діяльність ВАТ "Укртелеком" як одного з основних підприємств, що функціонують в телекомунікаційній сфері.*

**Ключові слова:** підприємство, телекомунікаційна сфера, управління, центр відповідальності.

Сформована в даний час соціально-економічна ситуація в галузі телекомунікації характеризується насиченням ринку послуг, що веде до жорсткої конкуренції між підприємствами в телекомунікаційній сфері, що змушує їх об'єднувати свої фінансові, технологічні та інші ресурси [1 – 3]. Це, в свою чергу, призводить до ускладнення їхніх організаційних структур, посилюється потреба в ефективній управлінській праці, виникає необхідність удосконалення системи управління на підприємствах телекомунікаційної сфери шляхом впровадження в практику її роботи центру відповідальності.

Одним з основних підприємств цієї сфери, яке надає телекомунікаційні послуги є відкрите акціонерне товариство «Укртелеком» (далі – ВАТ «Укртелеком»). Діяльність ВАТ «Укртелеком» за 2005–2009 рр., характеризується стабільним розвитком та зростанням. Так, обсяг доходів підприємства від всіх видів діяльності за 2005 – 2009 рр., без урахування операцій з реалізації валюти та нарахування курсових різниць, зріс на 664,8 млн. грн., або на 8,6 % та склав у 2009 р. 8 411,8 млн. грн. [4]. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2009 р. складає 1 057 млн. грн., у порівнянні з початком 2005 р. відбулось збільшення на 161 млн. грн. або на 18 %.

Обсяг капітальних інвестицій склав у 2009 р. 1 002 млн. грн., що на 1058 млн. грн. або на 51,4 % менш ніж у 2005 р. У 2009 р. капітальних інвестицій введено в експлуатацію основних фондів на суму майже 1 048 млн. грн., в т. ч. мережу широкосмугового доступу розширено на 346,5 тисяч портів ADSL. Продовжується розвиток мережі мобільного зв'язку 3-го покоління.

Аналіз основних показників результатів діяльності ВАТ «Укртелеком» за 2005 – 2009 рр. дає можливість говорити про своєчасність початку формування центру відповідальності, так як вже є перші слабкі сигнали (індикатори) про можливі ризики для успішного функціонування підприємства: збільшення дебіторської заборгованості, зменшення обсягів капітальних вкладень та ін.

Метою цього практичного дослідження є визначення основних передумов впровадження центру відповідальності в діяльність ВАТ «Укртелеком» як одного з основних підприємств, що функціонують у телекомунікаційній сфері.

Значення центру відповідальності в діяльності ВАТ «Укртелекома» полягає у розподіленні повноважень і встановленні взаємовідносин між керівниками підрозділів з метою підвищення ефективності діяльності

за рахунок зменшення витрат, збільшення обсягів продукції (послуг, робіт) та активів підприємства.

З позиції управління таке нововведення має визначатися факторами, які є підставою для створення центру:

- поява нових цілей в сформованих умовах функціонування;
- застарілі методи планування, калькуляції і аналізу, що не задовольняють управлінців;
- відсутність методик обліку і аналізу, невідповідність вимогам як основа для відслідковування діяльності і прийняття управлінських рішень.

Рішення про впровадження центру відповідальності має бути зваженим і обґрунтованим. У його обґрунтуванні можна виділити три складові:

- наявність економічних і управлінських проблем, що обумовлюють необхідність впровадження центру відповідальності;
- підтвердження ефективності такого нововведення;
- Підтвердження його доречності й своєчасності.

Важливим чинником, який потрібно обов'язково враховувати при виборі в структурному підрозділі, є наявність у підприємства достатньої кількості фінансових, виробничих і людських ресурсів.

При впровадженні центру відповідальності в ВАТ «Укртелеком» керівництво повинно розрахувати капітальні витрати, якими є придбання офісних меблів для облаштування відділу та витрати на її встановлення, придбання комп'ютерної техніки та її встановлення, ремонт приміщення та інші. Проте центр відповідальності буде розташований у власному адміністративному приміщенні ВАТ «Укртелеком», отже додаткові витрати на утримання чи оренду приміщення у підприємства відсутні.

Вивчення цілей і пріоритетів розвитку компанії найбільш загальним підходом, разом з тим він цілком влаштовує, оскільки характеризує мету діяльності підприємства крізь призму аналізу показників діяльності і факторів, що впливають на них, і забезпечує формулювання завдань центру відповідальності для виконання поставлених цілей.

Отже, метою утворення є виявлення відповідальності за виконання планових показників щодо доходів, витрат та прибутку і пропонування рішень для досягнення вказаного рівня цих показників.

Впровадження центру відповідальності в діяльність ВАТ «Укртелеком» потребує змін і в організаційній

структурі, так як підприємство характеризується складною системою управління і потребує швидкості, системності і якості виконання процедур, які складаються на центр відповідальності. Вибір того чи іншого варіанту зміни організаційної структури підприємства залежить від негайності впровадження центру відповідальності і інтенсивності його подальшої роботи.

Зміни в організаційній структурі та місце, яке займатиме центр в організаційній структурі відображено

на рис. 1.

Центр відповідальності є структурним підрозділом ВАТ "Укртелеком", який виконує роль аналітичної служби і забезпечує керівників (в першу чергу заступника директора з питань економіки та фінансів) оперативною інформацією про стан доходів, витрат, прибутку на підприємстві, періодично складає розгорнуті аналітичні звіти, прогнозує показники фінансово-економічного стану підприємства, проводить економічну експертизу управлінських рішень, пов'язаних з доходами, витратами і

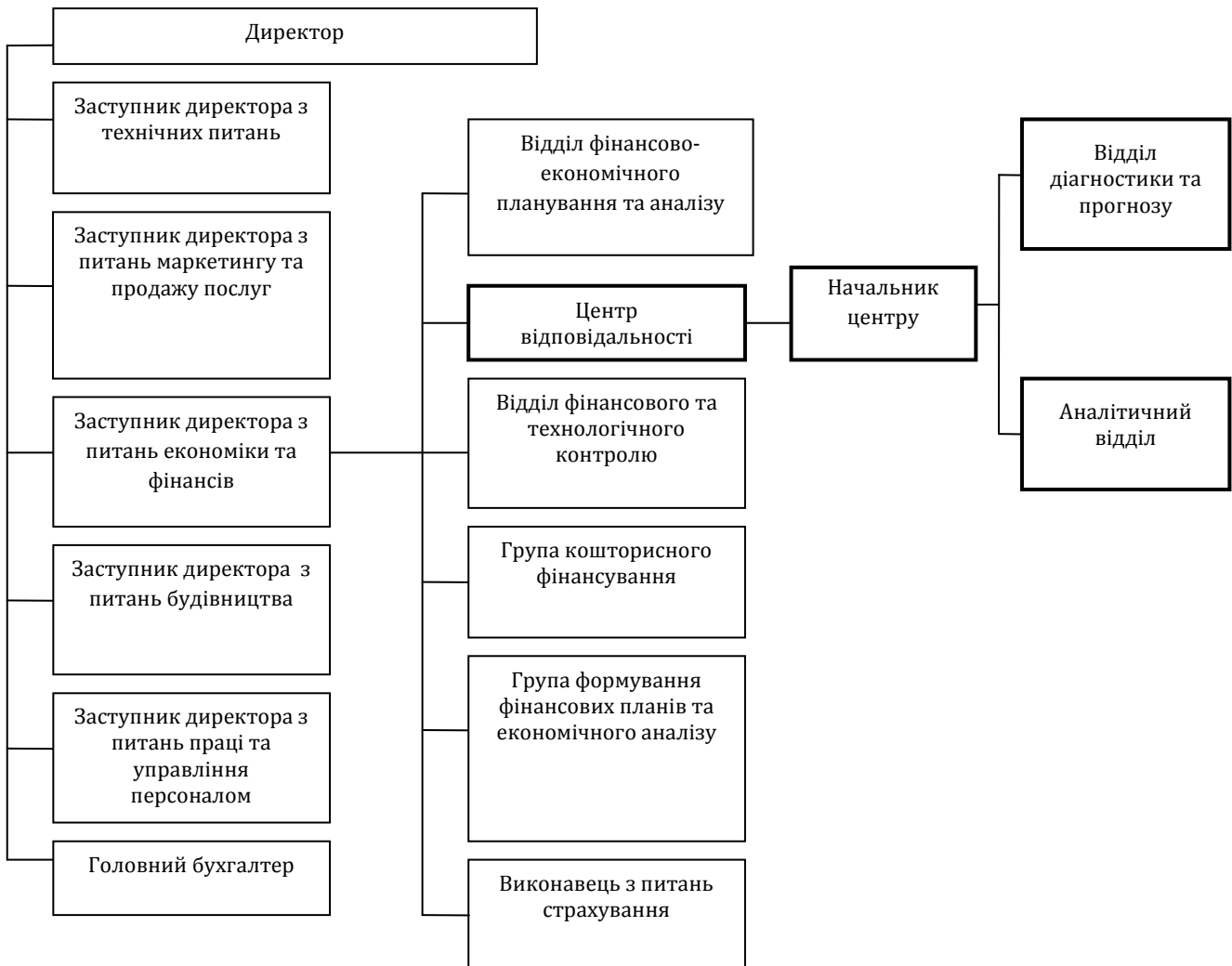


Рис. 1. Зміни в організаційній структурі при впровадженні центра відповідальності в діяльність ВАТ "Укртелеком"

прибутком.

У своїй діяльності керується чинним законодавством України, наказами, постановами, розпорядженнями, інструкціями Державної адміністрації зв'язку та інформатизації України та іншими регламентуючими документами.

Діяльність центру відповідальності очолює керівник підрозділу, який підпорядковується заступнику директора з питань економіки та фінансів. Призначається на посаду і звільняється керівником ВАТ "Укртелеком". Керівник має можливість у цьому структурному підрозділі отримувати необхідну йому інформацію з бухгалтерії, планово-економічного відділу, відділу організації та продажу послуг, відділу організації нормування та оплати праці. Центр уповноважений організовувати за допомогою інших економічних служб збір додаткової інформації, потрібної йому для аналізу та висновків, але яка не міститься в наявних документах

фінансово-економічних служб.

Ця одиниця має можливість впроваджувати нові процедури збору аналітичної інформації на постійній основі і швидко доводить інформацію до відома вищого керівництва підприємства. Центр відповідальності є незалежним від тієї чи іншої фінансово-економічної служби на даному підприємстві.

Центр відповідальності ВАТ "Укртелеком" складається з начальника центру відповідальності, відділу діагностики та прогнозу й аналітичного відділу.

Відділ діагностики та прогнозу досліджує зміни доходів, витрат, прибутку, складає звітність за досліджуваний період та прогнозує дані показники на наступні періоди, а аналітичний відділ здійснює моніторинг змін основних показників (прибутку, витрат, доходів), визначає та досліджує фактори, що впливають на зміну показників з метою прийняття ефективного управлінського рішення.

Таким чином, центр відповідальності повинен представляти собою групу висококваліфікованих спеціалістів, які повинні володіти достатньо великими повноваженнями і мати доступ до всього об'єму економічної інформації на підприємстві. Отже, правильний підбір кадрового складу центру відповідальності має важливе значення для подальшого його функціонування.

Можна запропонувати такий варіант комплектації штату центру відповідальності. Набір працівників провести з числа тих, яких планували скоротити за підсумками оптимізації чисельності штату планово-фінансових служб філії та в цехах телекомунікаційних послуг. Вони вже добре ознайомлені зі специфікою роботи в даній галузі, мають достатній стаж роботи та кваліфікацію. При потребі можна провести додаткове навчання працівників центру відповідальності в навчальному центрі ВАТ "Укртелеком" за відповідним напрямком спеціалізації.

Вивчення та удосконалення інформаційних потоків на підприємстві, в рамках роботи щодо впровадження центру відповідальності передбачає перебудову або оптимізацію всієї системи інформаційних потоків (усього документообігу) на підприємстві.

У нашому випадку на підприємстві впроваджена і чудово функціонує система інформаційних потоків із застосуванням програмного продукту 1С: підприємство. Всі дані щодо доходів та витрат заносяться працівниками бухгалтерської служби на місцях у програму відповідно до кодів кодифікаторів доходів та витрат. Працівники інших служб підприємства також мають доступ до використання даних програми 1С: підприємство, що дозволяє автоматизовано отримувати необхідну інформацію.

Таким чином, система інформаційних потоків центру відповідальності повинна бути органічно вибудована у загальну систему інформаційних потоків на підприємстві. Трудомісткість обробки деталізованої інформації в центрі відповідальності вимагає автоматизації процесу. Остання необхідна також для підключення центру відповідальності до системи інформаційних потоків підприємства. Відділ комп'ютерних технологій займається встановленням програми 1С: підприємство на комп'ютерах працівників центру відповідальності, її налаштування під необхідні задачі та надає доступ працівникам центру для роботи в ній. Головна мета автоматизації – підвищення ефективності роботи, змога надавати своєчасну та достовірну інформацію керівництву філії.

Терміни проведення аналізу фактичного стану за структурними підрозділами та підприємством у цілому та терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства в Кіровоградській філії визначено як один раз на місяць, один раз на квартал, один раз на рік.

Впровадження центру відповідальності в діяльність ВАТ "Укртелеком" буде важливим і необхідним елементом в системі управління. Діяльність центру відповідальності буде спрямована на оперативний збір і аналіз всієї необхідної для контролю доходів, витрат та прибутку інформації, на розробку нових форм і збору інформації і документів первинного обліку, на експертизу управлінських рішень, а також на вирішення завдань поліпшення економічної діяльності на підприємстві, тобто на рішення стратегічних задач. Найважливішим завданням центру відповідальності є управління прибутком, тому у фокусі уваги центру повинні знаходитися як доходи, так і витрати підприємства, їх види, місця виникнення і принципи управління ними.

## Список літератури

1. Килимнюк, В. Еволюція контролінгу. Його місце та роль в еконо-міці підприємства [Текст] / Віктор Килимнюк // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 47 – 49.
2. Килимнюк, В. Контролінг на підприємстві на прикладі ВАТ «Вінниця-облпаливо» [Текст] / В. Килимнюк, П. Килимнюк // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 48 – 51.
3. Малишева, Л. А. Управление организационными изменениями на основе контроллинга [Текст] / Л. А. Малишева – Екатеринбург : Институт Экономики УрО РАН, 2004. – 245 с.
4. Результаты діяльності. – Офіс, веб-сайт ВАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/results\\_finance](http://www.ukrtelecom.ua/about/finance/results_finance).

## РЕЗЮМЕ

*Яцкевич Інна*

**Основные предпосылки внедрения центра ответственности на предприятиях телекоммуникационной сферы**

Исследовано определение основных предпосылок внедрения центра ответственности на предприятиях телекоммуникационной сферы. Заказные изменения в организационной структуре при внедрении центра ответственности в деятельность ОАО "Укртелеком", как одного из основных предприятий функционирующих в телекоммуникационной сфере.

## RESUME

*Yackevich Inna*

**Basic pre-conditions of introduction of center of responsibility are on the enterprises of telecommunication sphere**

Investigational determination of basic pre-conditions of introduction of center of responsibility on the enterprises of telecommunication sphere. Changes are made to order in an organizational structure at introduction of center of responsibility in activity of JSC "Ukrtelekom", as one of basic enterprises of functionings in a telecommunication sphere.

*Стаття надійшла до редакції 04.10.2010 р.*

# ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 502.7:657.631.6

**Олена ВОРОНОВСЬКА**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Таврійський державний агротехнологічний університет

## ФАКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПРЕДМЕТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

*Визначена внутрішня сутність фактів екологічної діяльності та обґрунтована їх оцінка згідно з позиціями фізичної економії.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, екологія, біоенергетичні активи, фізична економія.

Рішення про перетворення будь-якого виду діяльності в екологічно безпечне, було закріплене в матеріалах Всесвітнього саміту ООН у Ріо-де-Жанейро в 1992 році, і це в свою чергу вимагає створення адекватних функцій управління екологічною діяльністю. Бухгалтерський облік дозволяє описати господарську діяльність та її результати, але виникає проблема її «екологічної» адекватності. За оцінками експертів ООН сільське господарство визнане найбезпечнішим видом людської діяльності.

Екологічна значима діяльність є частиною господарської діяльності, яка тією чи іншою мірою здійснюється суб'єктами господарської діяльності. Традиційний облік в існуючій практиці сільськогосподарських підприємств не систематизує екологічну інформацію, вона розчиняється в загальних економічних показниках діяльності. Носієм інформації про факт екологічної діяльності повинен бути документ згідно з принципом реєстрації. Факти екологічної діяльності повинні враховуватись в бухгалтерському обліку відповідно до засад фізичної економії.

Роботи українських вчених: В. Вернадського, В. Жука, Г. Кірейцева, С. Подолинського, М. Руденка, В. Шевчука спрямовані на формування вітчизняної наукової школи з дослідження екологічних аспектів сільськогосподарської діяльності.

Зарубіжні вчені, які вперше наголошували на важливості облікового забезпечення сільськогосподарського виробництва як єдиної, унікальної у взаємодії з природою галузі економіки, – Ф. Кене, В. Леонт'єв, І. Хітіями.

Але, рівень теоретичних досліджень щодо фізіократичного бачення фактів екологічної діяльності, як предмету бухгалтерського обліку, відстає від потреб практики господарювання згідно з принципами сталого розвитку та потребує подальшого розвитку.

Метою статті є визначення суті поняття «факту екологічної діяльності» з позицій фізичної економії та його відображення в обліку для надання повної інформації щодо діяльності сільськогосподарських підприємств зацікавленим особам.

Феномен екологічної діяльності сьогодні стає однією з значимих та актуальних експлікацій загальної теорії діяльності. Вважається, що цей термін запропонував у 1986 р. А. Урсул, в якому відображається матеріальна діяльність людей зі збереження та поліпшення

навколишнього середовища, екологізації виробництва та створення екологічного виробництва тощо [6, с. 41].

Екологічна діяльність уміщує всі види та форми діяльності людей, які пов'язані з раціональним рішенням екологічних проблем, екологізації суспільного виробництва та всієї соціальної діяльності.

Праця людини в аграрному секторі економіки суттєво відрізняється від неї у інших сферах. Згідно з П(С)БО 30 «Біологічні активи»: «Сільськогосподарська діяльність – процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів». Біологічні перетворення – процес якісних і кількісних змін біологічних активів. Під біологічними активами слід розуміти тварину або рослину, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [3].

Згідно з концепцією ноосфери В. І. Вернадського, життєздатність біосфери цілком і остаточно залежить від людини та її господарювання. Враховуючи сучасні тенденції речовинно-енергетичного обміну людської цивілізації з біосферою, цей обмін у загальнопланетарному масштабі є від'ємним [2].

Всі біологічні процеси в житті рослин і тварин, їх зростання, дозрівання і загибель, протікають під впливом сил природи без прямої участі людини. Але, водночас остання може впливати на ці процеси, спрямовуючи їх у певне русло та використовуючи у власних інтересах. Зміст такої діяльності визначається на основі аналізу мети, засобів та результату.

Бухгалтерський облік як комплекс наукових категорій, дозволяє виявити та оцінити суть практичної діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Протягом усього історичного періоду бухгалтери вирішували три завдання:

- зробити облік максимально інформаційним та точним;
- добитися простоти та дешевизни;
- отримати своєчасну інформацію про факти господарського життя.

Але ці завдання значною мірою взаємно виключають один одного, тому облік ніколи не був вичерпано інформативним, достатньо точним, загальнодоступним і дійсно дешевим та сучасним. Ця несумісність особливо гостро стоїть сьогодні в сільськогосподарській діяльності.

В Україні власником сільськогосподарських угідь є, як

правило, фізичні особи, а розпорядниками – юридичні. Останні орендують приватні земельні ділянки в цілях отримання максимального прибутку без урахування екологічних вимог, безвідповідально їх виснажують. А самі селяни як орендодавці не мають інформаційного інструменту щодо захисту своїх інтересів, збереження якісного стану своєї власності.

Заме на це наголошує В. М. Жук: «...зараз зберігається негативна тенденція до погіршення стану земель, що також посилює роль бухгалтерського обліку як одного із засобів інформаційного забезпечення та контролю, створення передумов успішного досягнення цілей (кадастрового обліку) земельної реформи» [1, с. 328]. Але з позиції облікових стандартів, земля не є біологічним

активом.

Рослина і тварина як біологічні активи і одночасно засоби сільськогосподарського виробництва функціонують під впливом поведінки людини, біологічних законів та законів мікробіологічного середовища землі, води, повітря, «власного» бактеріального світу. Таке середовище є всепроникним і в аграрній економіці може розглядатися як екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні) чинники сільськогосподарського виробництва. Необхідно синтезувати «інтереси» довкілля та економіки, сконцентрувати свою увагу на їх розвитку в просторі і часі.

Саме на цьому наголошував Я. В. Соколов:

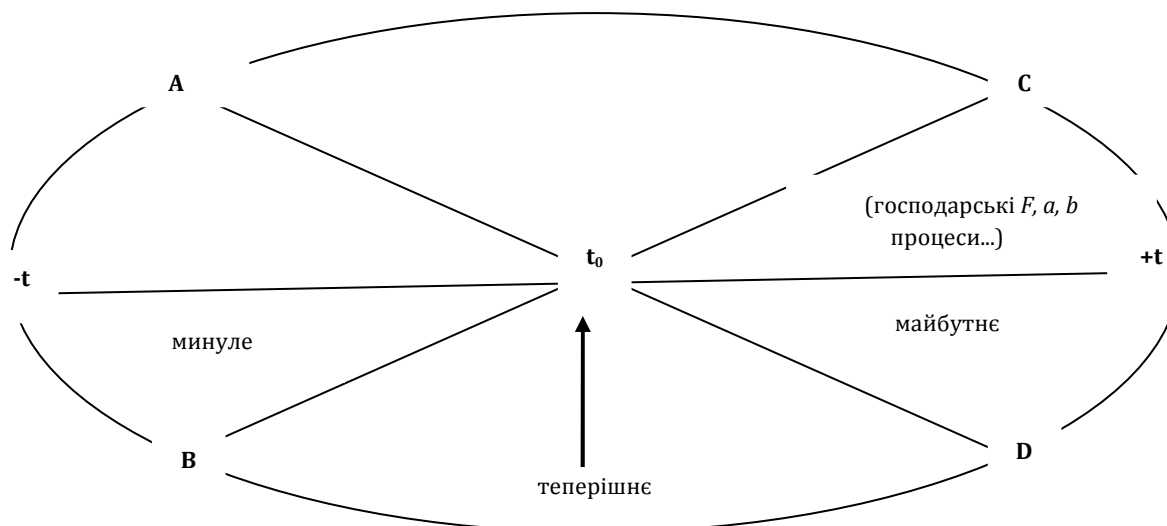


Рис. 1. Відображення господарських процесів у часі [4].

«...елементарний факт не існує в безповітряному просторі – це одна із «піщинок» в потужному потоці господарського процесу, який безупинно розвивається у часі» [4].

Отже, господарська діяльність є спрямованою на здійснення переходу з минулого в майбутнє, вона відриває людину від буття «тут» і «зараз». Така діяльність, з одного боку, допомогла людині в освоєнні природи, а з іншого, перетворила її на заручника створеного нею світу, призвела до екологічної кризи (рис. 1).

Центральним моментом є поняття «тепер» ( $t_0$ ), яке відділяє здійснені факти від очікуваних. «Тепер» – початок часових координат, ми можемо його доволно переносити у майбутнє та практично не можемо перемістити у минуле, але очікуваний факт може бути змінений.

Лінія  $-t - +t$  уявляє спрямований потік фактів господарського життя –  $F$ , на які розкладаються господарські процеси.  $At_0B$  відображає  $H$  – область можливостей, які були в минулому при здійсненні господарських операцій, площина  $Ct_0D$  – теж саме, але в майбутньому. Ентропія ( $H$ ) у момент здійснення операцій ( $t_0$ ) дорівнює нулю, але вона стрімко збільшується при підрахунку можливих варіантів у майбутньому. Ентропія таким чином розкриває математичну сутність потенціальності  $F$ , яка лежить в основі майже усіх рішень, які ми приймаємо. Тому головне завдання бухгалтера мінімізувати ризик при прийнятті рішень.

Земля, рослина, тварина та людина постійно перебувають під впливом дії біологічних законів їх

існування та продукування, а також законів поведінки і розвитку відповідних мікроорганізмів.

Отже, враховуючи сказане, потрібно змінити погляд на сутність біологічних активів, на їх структуру і динаміку, на структурно-функціональний та системно-функціональний аспект їх буття, на проблему їх природного (у свідомості людини) та штучного (на зовнішніх матеріальних носіях інформації) відображення, розроблення та використання методів їх вимірювання, фінансової та нефінансової оцінки. Це у свою чергу, вимагає створення нової методології їх обліку, оцінки інтегрованої екологічної та соціально-економічної результативності використання їх людиною.

Адже зрозуміло, що для успішного вирішення цих проблем треба мати теоретичне підґрунтя, яке б дало змогу синтезувати «інтереси» довкілля та економіки. Теоретична економіка мусить сконцентрувати свою увагу на розвитку в просторі і часі. Щоб зрозуміти будь-який факт значить, необхідно зрозуміти його структуру.

Сьогодні структура фактів сільськогосподарської діяльності розкриває тільки фінансовий та юридично-правовий бік, а екологічний зміст фактів залишається поза увагою. Саме фізіократичне бачення фактів господарювання дозволяє виокремити в обліку та оцінити відновлювальні біоенергетичні активи (землі сільськогосподарського призначення, незавершене виробництво в рослинництві, органічні добрива, насіння, корми, готова продукція від сільськогосподарської діяльності).

Екологічна діяльність – природокористування, яке спрямоване на перетворення, охорону і поліпшення природного середовища, на пізнання законів існування і

---

розвитку природних екосистем. Але факти екологічної діяльності не фіксуються згідно з їх сутністю, тільки лише згідно з юридичною формою. Відображення фактів екологічної діяльності повинні будуватися за новим методологічним підходом. Сутність його повинна відповідати фізичним законам, що запобігало б ігноруванню домінуючої ролі екологічної системи в сільськогосподарському виробництві. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на інтеграцію економічних та енергетичних оцінок фактів екологічної діяльності.

### **Список літератури**

1. Жук, В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки [Текст] / В. М. Жук . – К. : ІАЕ, 2009. – 648 с.
2. Кенз, Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения [Текст] / Ф. Кенз, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур ; пер. с франц., англ., нем. – М. : Эксмо, 2008. – 1199 с.
3. Біологічні активи [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1456-05>.
4. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней [Текст] : учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, 1996. – 638 с.
5. Шевчук, В. О. Українська наукова школа фізичної економії : світовий вимір та цивілізаційна перспектива : [Електронний ресурс] / В. О. Шевчук. – Режим доступу : [http://sasaaa2004.narod.ru/Shevchuk\\_stattia.htm](http://sasaaa2004.narod.ru/Shevchuk_stattia.htm)
6. Урсул, А. Д. Космонавтика и социальная деятельность [Текст] / А. Д. Урсул, А. И. Дронов. – Кишинев, 1985. – 239 с.

### **РЕЗЮМЕ**

**Вороновска Елена**

**Факты экологической деятельности как предмет бухгалтерского учета**

Определена внутренняя сущность фактов экологической деятельности и обоснована их оценка согласно позициям физической экономики.

### **RESUME**

**Voronovska Olena**

**Facts of ecological activity as article of accounting**

Internal essence of facts of ecological activity is certain and their estimation is grounded in obedience to positions of physical economy.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

Лідія ГУЦАЙЛЮК

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері,  
Тернопільський національний економічний університет

Галина БОЙКО

викладач кафедри обліку у бюджетній та соціальній сфері,  
Тернопільський національний економічний університет

## ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ОРГАНАХ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

*Розкрито діючу практику організації бухгалтерського обліку в органах Пенсійного фонду України, внесено пропозиції щодо її вдосконалення.*

**Ключові слова:** Пенсійний фонд, територіальні підрозділи Пенсійного фонду України, бухгалтерський облік, облікова політика, інформаційне забезпечення, пенсійне забезпечення.

Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, що здійснює управління фінансами пенсійного забезпечення. Його діяльність спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Територіальними підрозділами Пенсійного фонду України є Головні управління Пенсійного фонду в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, а також управління в районах, містах, районах в містах.

Основними завданнями територіальних підрозділів Пенсійного фонду України є забезпечення на відповідній території збирання та акумулювання збору на обов'язкове державне пенсійне страхування та інших коштів, призначених для пенсійного забезпечення, повного та своєчасного фінансування витрат на виплату пенсій та інших соціальних виплат, що здійснюються за рахунок коштів Фонду; забезпечення призначення і виплати пенсій відповідно до чинного законодавства; ефективне використання коштів, призначених для пенсійного забезпечення, здійснення у межах своєї компетенції контрольних функцій; забезпечення функціонування автоматизованої системи персоніфікованого обліку відомостей у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Реалізація поставлених завдань можлива лише за умови формування повної, правдивої та неупередженої інформації. Джерелом її виступає добре налагоджена система бухгалтерського обліку. Однак сьогодні обліковий процес регламентується застарілою нормативною базою, яка не відповідає вимогам сьогодення та вимагає негайного перегляду.

Питаннями організації бухгалтерського обліку займається ряд вчених: О. Адамик, П. Атамас, Р. Джога, В. Матвеева, С. Свірко, В. Сопко, І. Фаріон та інші.

Організація бухгалтерського обліку в органах Пенсійного фонду України регламентована Постановою Правління Пенсійного фонду України № 11-4 "Про затвердження Інструкції по бухгалтерському обліку та звітності в органах Пенсійного фонду України" від 13.12.1994 р. із змінами та доповненнями (далі – Інструкція № 11-4) [1].

На бухгалтерські служби органів Пенсійного фонду України покладено функції по здійсненню бухгалтерського обліку виконання бюджету органів Пенсійного фонду України, а також бухгалтерського

обліку виконання кошторису видатків на утримання апарату органів Пенсійного фонду України.

Згідно з Інструкцією № 11-4, бухгалтерський облік в органах Пенсійного фонду України ведеться в порядку, передбаченому для бюджетних установ. Отже, з точки зору бухгалтерського обліку, органи Пенсійного фонду України є бюджетними установами. Саме тому термін "орган Пенсійного фонду України" може замінюватись терміном "бюджетна установа" або "установа".

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності загалом, зокрема в органах Пенсійного фонду України, є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух коштів установи.

Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко виділяють такі основні завдання, як збір, обробка та відображення первинних даних про стан діяльності установ; систематизація, групування та зведення даних з метою одержання підсумкової інформації про фінансові і господарські операції бюджетних установ; забезпечення достовірною і своєчасною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації про функціонування установ; цільове використання бюджетних коштів; ведення обліку за встановленими правилами та нормами [2, с. 5].

Бухгалтерський облік у бюджетних установах ведеться за певною формою як системою реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації. Згідно із законодавством України установа сама обирає форму бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей своєї діяльності та технології обробки облікових даних.

Здійснення бухгалтерського обліку в органах Пенсійного фонду України покладено на бухгалтерські служби. Основними обов'язками бухгалтерських служб є: забезпечення правильної організації бухгалтерського обліку; здійснення постійного контролю за своєчасним і правильним оформленням документів та додержанням законності під час проведення операцій; здійснення контролю за правильним та економічним витрачанням коштів відповідно до асигнувань, за їх цільовим призначенням, відповідно до затверджених кошторисів видатків; своєчасне проведення розрахунків із підприємствами, установами та окремими особами у

процесі виконання кошторисів видатків; складання і подання в установлені строки бухгалтерської звітності.

Таким чином, вивчивши положення про бухгалтерії в органах Пенсійного фонду України, посадові інструкції їх працівників, провівши аналіз розподілу обов'язків, які вони виконують, можна зробити висновок про те, що на бухгалтерські служби в органах Пенсійного фонду України окрім бухгалтерських обов'язків покладено ще виконання додаткових функцій, а саме з планування та аналізу господарської діяльності, ревізії та контролю, тощо.

Так О. Адамик зазначає, що Кошти Пенсійного фонду відволікаються на невластивні йому функції терміном до 1 місяця, а документальне узгодження між органами фондів різних щаблів управління може здійснюватися тричі. Це призводить до відволікання персоналу ПФУ при здійсненні нарахувань пенсій і допомоги, обліку та контролю таких сум, а відтак до збільшення адміністративно-управлінських витрат [3].

З одного боку, розширення спектру функцій, які виконують бухгалтерії, має позитивні наслідки, оскільки передбачає концентрацію в одному підрозділі всієї фінансово-економічної інформації про діяльність установи, комплексність дій з управління нею – від розробки планів, фіксування в обліку фактів та результатів фінансово-господарської діяльності, складання звітності – до аналізу діяльності й контролю за її здійсненням.

З другого боку, додаткове навантаження на працівників бухгалтерії у багатьох випадках призводить до погіршення якості робіт, які вони виконують. Крім того, виконання різних, хоча і споріднених, функцій передбачає наявність у облікових працівників, насамперед у керівника підрозділу, ґрунтовних знань та досвіду практичної роботи не тільки в галузі обліку, а й у сферах економіки, планування, фінансування, аналізу та контролю, яких найчастіше у них немає.

Бухгалтерський облік в органах Пенсійного фонду України здійснюється згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. за № 996–XIV, стаття 4 якого визначає основні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Одним із таких принципів є принцип послідовності – постійне (із року в рік) застосування обраної облікової політики. Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для складання та подання фінансової звітності [4].

Бюджетні установи є юридичними особами, мають замкнену систему обліку і ведуть облікову політику, спрямовану не на зіставлення витрат і результатів праці та отримання прибутку, а на облік видатків у процесі надання нематеріальних послуг.

Р. Джога вважає, що "облікова політика бюджетних установ формується під впливом двох факторів: особливостей фінансово-господарської діяльності і чинних нормативних актів з питань організації бухгалтерського обліку" [5, с. 171].

Особливостями фінансово-господарської діяльності бюджетних установ є те, що всі вони функціонують на засадах державної і комунальної форм власності, у них відсутні власні оборотні кошти, а джерелом покриття витрат у процесі надання нематеріальних послуг є кошти загального та спеціального фонду і, нарешті, отримання прибутку не є метою діяльності бюджетних установ.

Саме недостатність нормативно-правової бази як загалом, так і для формування облікової політики в органах Пенсійного фонду України зумовила те, що у згаданих установах вона повністю ігнорується.

У таких установах, як правило, відсутній наказ про

облікову політику. Крім того, не сформувавши раціональну облікову політику, установа неефективно використовує бюджетні та позабюджетні кошти у процесі виконання кошторисів доходів і видатків.

Слід зауважити і те, що трансформація бухгалтерського обліку, яка почалася в Україні з 2000 року, практично не зачепила організацію бухгалтерського обліку в Пенсійному фонді. Так діюча Інструкція за № 11-4, зміни до якої вносилися ще 23.02.1998 р., потребує негайного перегляду, оскільки не відповідає міжнародним стандартам та чинній системі ринкових відносин в Україні.

В Україні постала нагальна потреба оновлення нормативної бази бухгалтерського обліку в органах Пенсійного фонду, зокрема, докладнішого висвітлення питання облікової політики.

На нашу думку, облікова політика повинна формуватися на засадах з діючих положень бухгалтерського обліку та забезпечувати: своєчасне та повне відображення фактів господарської діяльності в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності на основі не стільки з їх правової форми, скільки їх економічного змісту та умов господарювання та раціональне здійснення бухгалтерського обліку, що ґрунтується на змісті статутної діяльності.

У зв'язку з тим, що сьогодні в органах Пенсійного фонду регламентація бухгалтерського обліку не відповідає вимогам сьогодення, ми вважаємо за необхідне перегляд нормативної бази з питань організації бухгалтерського обліку з урахуванням нормативно-правового забезпечення, яке було прийняте до виконання, починаючи з 2000 року, та відповідає вимогам міжнародних стандартів. Відповідальність за реалізацію згаданих заходів слід покласти на Правління Пенсійного фонду України.

## Список літератури

1. Інструкції по бухгалтерському обліку та звітності в органах Пенсійного фонду України [Текст] : постанова Правління Пенсійного фонду України № 11 – 4 від 13.12.1994 р. із змінами та доповненнями.
2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Текст] : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко. – Львів : Аверс, 2002. – 316 с.
3. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuuv/Ekon/2010\\_29\\_1/statti/5.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuuv/Ekon/2010_29_1/statti/5.htm)
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.1999 р. за № 996–XIV.
5. Джога, Р. Т. Облікова політика бюджетних установ у сучасних умовах господарювання [Текст] / Р. Т. Джога // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) б/о в Україні : Тези доповідей міжнар.наук.-практ.конф. / Відп. за вип. В. М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 171-172.

## РЕЗЮМЕ

Гуцайлюк Лидія, Бойко Галина

### Организация бухгалтерского учета в органах Пенсионного фонда Украины

Раскрыта действующая практика организации бухгалтерского учета в органах Пенсионного фонда Украины, внесены предложения относительно ее совершенствования.



---

## RESUME

*Gusaylyuk Lidiya, Boyko Galyna*

### **Organization of accounting in the organs of Pension fund of Ukraine**

Operating practice of organization of accounting is exposed in the organs of Pension fund of Ukraine, suggestions are borne in relation to its perfection.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЗАТРАТ: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

*У статті розглянуто передумови та методичні засади організації та проведення функціонального аналізу ефективності системи управлінського обліку затрат, виходячи із виконання її основних функцій: інформаційної, облікової, аналітичної та контрольної.*

**Ключові слова:** управлінський облік, інформація, функції, функціональний аналіз.

Будь-яка функціонуюча система повинна підлягати постійному контролю в плані змін, відповідно до потреб внутрішніх та зовнішніх чинників, що мають вплив на неї. Не є виключенням і система управлінського обліку на підприємстві. Контроль за змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищах зумовлює налагодження постійного моніторингу і за відповідністю системи, а точніше її ефективності. Ефективність управлінського обліку необхідно, вважаємо, досліджувати в першу чергу через функціональний аналіз. Оскільки, аналіз – це дослідження шляхом розгляду окремих сторін, властивостей, складових частин чого-небудь [1, с. 16], то наше наукове дослідження слід спрямувати на описання засад проведення аналізу інформативної, облікової, контрольної та аналітичної функцій управлінського обліку як складових системи управлінського обліку.

Вищеперелічені факти власне і спонукали до вибору теми статті – функціональний аналіз ефективності системи управлінського обліку.

Дослідженням у сфері аналізу показників у системі управлінського обліку присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Варто наголосити на тому, що тісний взаємозв'язок управлінського обліку з аналізом спонукає авторів підручників з управлінського обліку висвітлювати паралельно і методику проведення аналізу. Зокрема цього напрямку стосуються праці С. Голова [2], К. Друрі [3], Е. Аткінсона [4], І. Івакіної [5], М. Корецького [6], Л. Нападовської [7].

Загальновідомим є факт, що система – це об'єкт, який розглядається не лише як сукупність елементів, але також як єдине ціле. Крім того, сучасні вимоги нагально вимагають розширення кола об'єктів аналізу, визначення певних показників, розробки відповідних методик для забезпечення стійкого та динамічного розвитку сучасного підприємства, оперативного подолання загроз, своєчасного використання можливостей та конкурентних переваг. [10, с. 79] Проте, дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців у своїй більшості спрямовані лише на дослідження елементів системи управлінського обліку та упускають кластер дослідження самої системи і її ефективності. У зв'язку з цим наукові напрацювання у сфері аналізу ефективності самої системи управлінського обліку для різних за розміром та спеціалізацією підприємств дуже мізерні. Такі процеси, на нашу думку, можуть мати негативні наслідки як для самої системи управлінського обліку, так і для діяльності підприємства в цілому.

Метою дослідження є розробка та вдосконалення теоретичних і методичних прийомів аналізу ефективності системи управлінського обліку через дослідження його

функцій. Тому основними науковими завданнями цієї статті, вважаємо, повинні стати теоретичні та методичні аспекти аналізу інформаційної, облікової, контрольної та аналітичної функцій системи управлінського обліку.

*Аналіз інформативної функції управлінського обліку.* Однією з основних функцій управлінського обліку є його інформативна складова. Тому й аналіз виконання цієї функції самою системою може дати певну оцінку ефективності управлінського обліку. При якісному функціонуванні системи управлінського обліку внутрішньою інформацією повинні забезпечуватись не лише керівництво для прийняття управлінських рішень, але й керівники нижчих рівнів (бригадири, начальники цехів) та безпосередньо робітники, з метою самооцінки та прагнення до кар'єрного зростання і як наслідок – процвітання всього підприємства. Загальну модель аналізу ефективності управлінського обліку, виходячи з його інформативної функції, показано на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, одним із ключових моментів при проведенні аналізу інформаційної функції управлінського обліку є дослідження забезпеченості інформацією працівників підприємства. З цією метою доцільним є розрахунок коефіцієнта забезпеченості інформацією працівників, який визначається окремо для кожного працівника, загалом по підрозділу та по підприємству в цілому за формулою 1:

$$K_3 = \frac{O_{iyp}}{O_{if}} \quad (1),$$

де  $K_3$  – коефіцієнт забезпеченості працівника;

$O_{iyp}$  – обсяг інформації, необхідний для прийняття управлінського рішення або самооцінки діяльності;

$O_{if}$  – обсяг інформації, фактично наданий для прийняття управлінського рішення або самооцінки діяльності.

Якщо значення коефіцієнта забезпеченості інформацією міститься в діапазоні від 1,1 до 0,9 – це свідчить про оптимальну забезпеченість інформацією. Про недостатню забезпеченість інформацією буде говорити значення коефіцієнта в межах від 1,1 до нескінченності, у свою чергу значення коефіцієнта від 0,9 до 0 буде означати надмірну кількість інформації.

Недостатність забезпечення інформацією може призвести до необґрунтованого прийняття управлінського рішення, або ж неправильної самооцінки, може стати першим кроком до негативних зрушень. Надмірна забезпеченість інформацією обмежує оперативність прийняття управлінського рішення, оскільки опрацювання зайвої інформації забирає достатньо багато часу, в результаті чого може негативно

вплинути на саме рішення. Оптимальне значення коефіцієнта вказує на ефективну роботу системи управлінського обліку, виходячи з його інформативної складової.

За твердженням Хомедюка В. О. та Боровика О. М., однією з основних проблем управління, що пов'язана з сучасним станом обліку, є недостатність оперативності надходження інформації про витрати [9, с. 190]. Тому, при проведенні аналізу забезпеченості інформацією, у процесі дослідження ефективності інформативної функції управлінського обліку потрібно дослідити періодичність надання інформації, повноту та наповнення, а також форму подачі та якість інформації, своєчасність та оперативність надання. З метою досягнення останнього доцільно вести журнали вхідної та вихідної інформації з відповідними реєстрами.

У процесі аналізу інформативної функції управлінського обліку аналітик повинен розставити акценти над основними недоліками процесу узагальнення, надання та представлення інформації відповідному користувачеві, визначити шляхи усунення відповідних недоліків, взяти до уваги появу нових

напрямків та концепцій як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Кінцевим етапом аналізу ефективності інформативної функції управлінського обліку є внесення змін до функціонуючої системи управлінського обліку.

*Аналіз облікової функції системи управлінського обліку.* Аналіз облікової функції здійснюється з метою оцінки та приведення облікової політики відповідно до потреб внутрішніх користувачів. Загальну модель проведення аналізу ефективності управлінського обліку затрат, виходячи з його облікової функції, показано на рисунку 2.

У процесі аналізу ефективності облікової функції управлінського обліку затрат здійснюється загальна оцінка облікової політики, форми ведення управлінського обліку, методів обліку затрат та калькулювання, їх класифікаційних характеристик, рахунків для відображення та накопичення затрат. З метою здійснення облікової політики підприємства відповідно до потреб внутрішніх користувачів, у процесі дослідження також виявляється стан автоматизації облікової системи, актуальність форм первинної документації, зведених

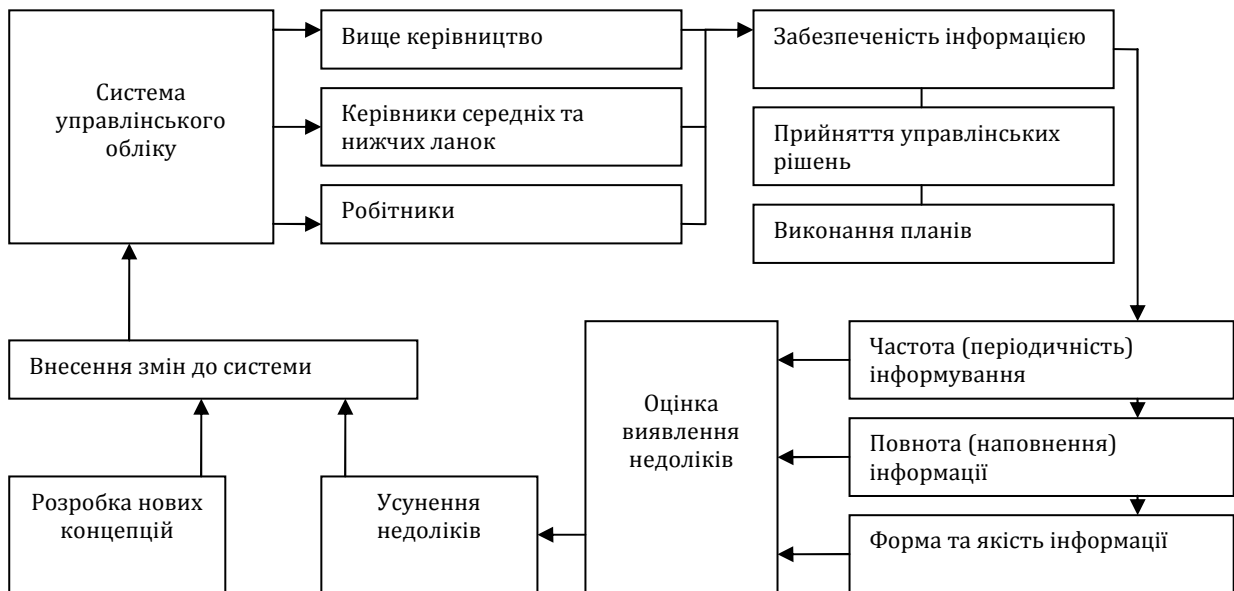


Рис. 1. Алгоритм проведення аналізу ефективності виконання інформативної функції системи управлінського обліку

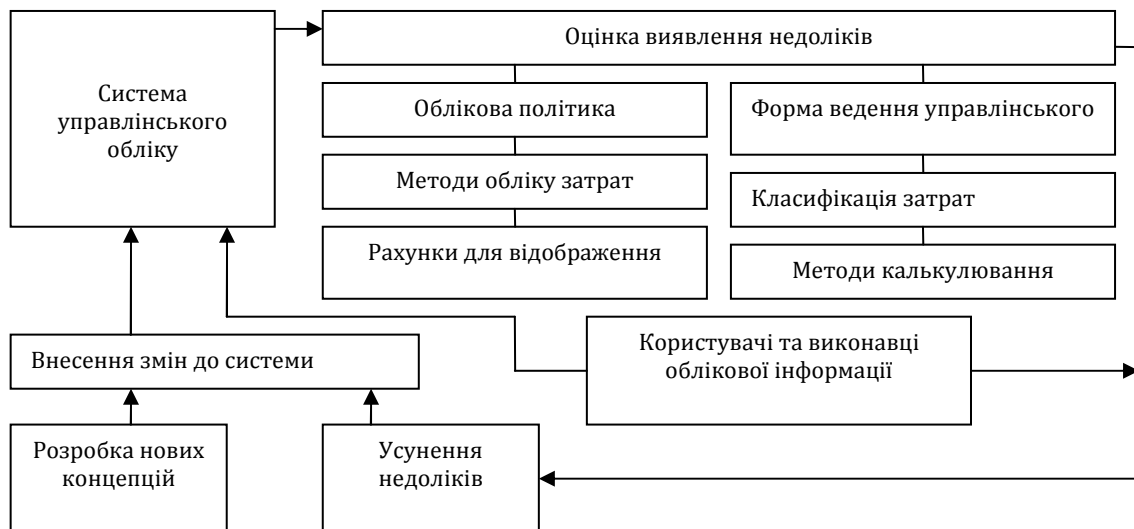


Рис. 2. Алгоритм проведення аналізу ефективності виконання облікової функції системи управлінського обліку затрат

реєстрів, відповідності кваліфікаційних характеристик працівників обліково-аналітичного відділу.

Аналіз аналітичної та контрольної функції системи управлінського обліку. Дослідження ефективності аналітичної функції управління господарських процесів, так і самооцінки самої системи управлінського обліку. Зокрема при аналізі ефективності аналітичної функції управлінського обліку потрібно звернути увагу власне на методи аналізу, узагальнення результатів аналізу, дотримання основних принципів та повноти виконання його основних завдань. При цьому, особливу увагу слід звернути на комплексність проведення аналізу, адже саме комплексність передбачає не лише проведення аналізу

окремої топологічної групи, але й її взаємозв'язок з іншими, тобто проведення аналізу затрат не може обмежуватись лише дослідженням рівня затрат. Такий аналіз повинен також враховувати взаємозв'язок затрат із прибутком, реалізацією тощо.

Узагальнені результати аналізу використовуються для оптимізації витрат, які в подальшому будуть використані не тільки для прогнозування витрат майбутніх періодів, а й для планування операцій майбутніх періодів [8, с. 293]. Загальна модель проведення аналізу ефективності аналітичної функції системи управлінського обліку затрат показана на рисунку 3.

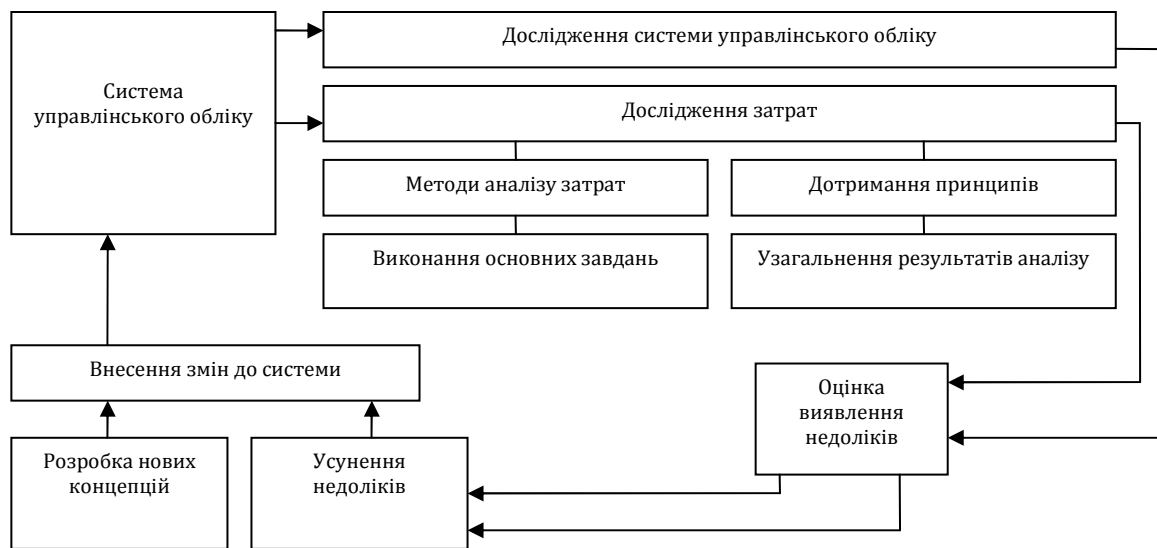


Рис. 3. Алгоритм проведення аналізу ефективності виконання аналітичної функції системи управлінського обліку затрат

Аналіз ефективності контрольної функції управлінського обліку повинен передбачати дослідження якості організації та проведення контролю за затратами. Контрольна функція управлінського обліку має певну схожість із інформаційною в плані охоплення та зайнятості нею працівників підприємства. Адже найбільша ефективність контролю може бути лише тоді, коли контрольною функцією зайняті всі без винятку працівники підприємства. Якщо ж контрольна функція управлінського обліку не набуває вказаної масштабності, то проведений контроль не буде повним, що у свою чергу

може спричинити зайві затрати ресурсів. У процесі аналізу ефективності контрольної функції насамперед визначається охоплення контролем господарських процесів, залучення до контрольної функції працівників різних рівнів та відсоток оперативності виявлення відхилень від встановлених норм та стандартів у процесі діяльності. Загальну модель аналізу ефективності контрольної функції системи управлінського обліку показано на рисунку 4.

Аналіз ефективності управлінського обліку в розрізі функцій допомагає:

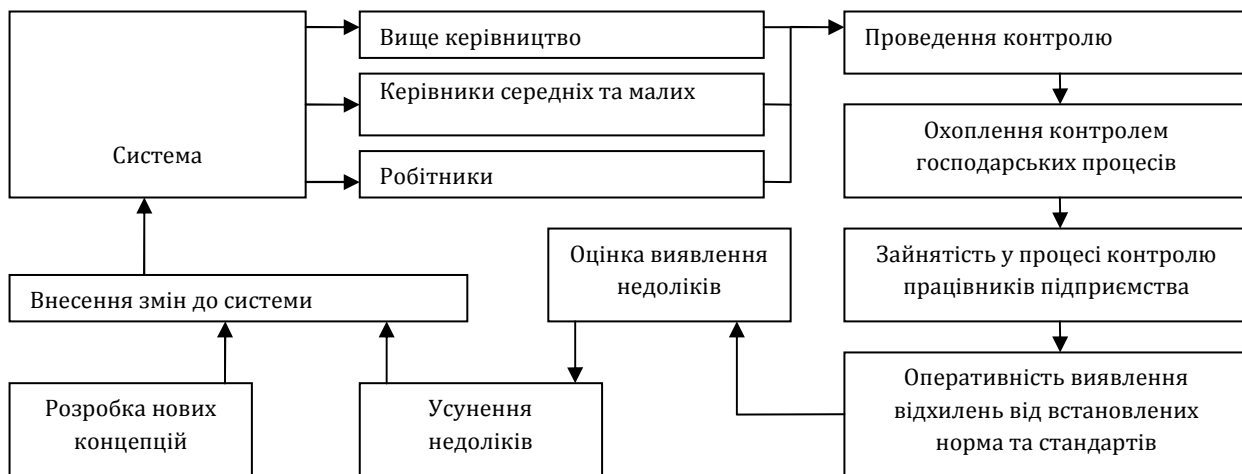


Рис. 4. Алгоритм проведення аналізу ефективності виконання контрольної функції системи управлінського обліку затрат

- по-перше, дати оцінку їй;
- по-друге, з'ясувати, яка з функцій потребує особливої уваги для підсилення ефективності;
- по-третє, усунути недоліки та внести зміни до функціонуючої системи управлінського обліку.

Дослідження функціональних характеристик системи управлінського обліку дає якісну оцінку вектору проблеми:

- чи ефективно організований контроль;
- наскільки облікова система відповідає технологічному процесу та тим викликам, перед якими постає підприємство;
- на скільки комплексно досліджуються результати господарської діяльності;
- яка забезпеченість внутрішніх користувачів інформацією, необхідною для прийняття рішень.

Проте для з'ясування та оцінки повної ефективності системи управлінського обліку цієї інформації, звичайно ж, недостатньо. Вищеописаний аналіз дає більшою мірою оцінку ефективності функціональної залежності. Для комплексного ж аналізу ефективності системи управлінського обліку функціональний аналіз доцільно проводити в поєднанні із організаційно-вартісним.

### Список літератури

1. Івченко, А. О. Тлумачний словник української мови [Текст] / Івченко А. О. – Харків : Фоліо, 2008. – 540 с.
2. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
3. Друри, К. Введение в управленческий учет [Текст] : учебное пособие для вузов / Друри К. - Пер. с англ. Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
4. Аткинсон, Э. А. Управленческий учет / [Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С.,] - 3-е издание ; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 880 с.
5. Івакіна, І. Управлінський облік: стисло і доступно [Текст] / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2007. – 320 с.
6. Корецький, М. Х. Управлінський облік [Текст] : навч. посібник / М. Х. Корецький, Н. В. Дацій, Л. В. Пельтек. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 296 с.
7. Нападовська, Л. В. Управлінський облік [Текст] : монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
8. Тимко, Й. П. Методи оцінки сукупних витрат, засновані на аналізі минулих періодів [Текст] / Й. П. Тимко, А. В. Пушкаш // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 29 (частина 1). – С. 291-293.
9. Хомедюк, В. О. Характеристика методів обліку витрат та їх адаптація до сучасних умов управління підприємством [Текст] / В. О. Хомедюк, О. М. Боровик // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 29 (частина 1). – С. 190-194.
10. Стан і проблеми обліку, контролю і аналізу в умовах транзитивної економіки [Текст] : Матер. II між нар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 червня 2010 р. / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2010. – С. 279.

### РЕЗЮМЕ

**Иванечко Павел**

#### Управленческий учет затрат: методические принципы функционального анализа

В статье рассмотрены предпосылки и методические принципы организации и проведения функционального анализа эффективности системы управленческого учета затрат, выходя из выполнения ее основных функций: информационной, учетной, аналитической и контрольной.

**Ivanechko Pavlo**

#### Management accounting of expenses: methodical principles of functional analysis

Pre-conditions and methodical principles of organization and functional analysis leadthrough of efficiency of the administrative accounting system of expenses are considered in the article, according to implementation of its basic functions: informative, accounting, analytic and control.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ІНФОРМАЦІЙНІ МЕТОДИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ

У статті розглянуто сутність інтелектуального аналізу даних (data mining), проаналізовано основні методи його використання, визначено перспективи застосування цих методів на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** аналіз, інформація, системи, бази даних, ІАД, data mining.

Інформатизація суспільства призвела до того, що з удосконаленням технологій запису та зберігання даних нагромадилися колосальні потоки інформації різноманітного спрямування. Робота підприємств супроводжується реєстрацією та записом усіх подробиць їхньої діяльності. Величезні скупчення даних утворюють хаотичні нагромадження, які без спеціальної обробки є непотрібними, більш того, ускладнюють процес пошуку дійсно необхідної інформації. Сучасні вимоги до такої обробки наступні: дані мають необмежений обсяг і є різноманітними, результати повинні бути конкретні та зрозумілі, інструменти для їхньої обробки мають бути прості у використанні. Одним із методів такої обробки є перспективний, але новий для більшості вітчизняних підприємств інтелектуальний аналіз даних. Все це обумовлює доцільність і актуальність даного дослідження.

Проблематикою аналізу даних, яка би відповідала зазначеним вище вимогам, займалися багато провідних учених, серед яких можна виділити А. Барсегяна, В. Дюка, М. Купріянова, Д. Макленнена, А. Самойленка, В. Степаненка, Ч. Танга, І. Холода, І. Чубукову тощо. Але це питання все ще потребує докладнішого дослідження.

Метою даної статті є опрацювання методів інтелектуального аналізу даних та визначення перспектив їхнього застосування на вітчизняних підприємствах.

Інтелектуальний аналіз даних (ІАД) або data mining (discovery-driven data mining) – це процес виявлення у первинних даних раніше невідомих, доступних, практично корисних і нетривіальних інтерпретацій знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності. Візуальні інструменти ІАД дозволяють проводити аналіз даних предметними фахівцями, що не володіють відповідними математичними знаннями [1, с. 36].

Методи data mining поділяють на:

- статистичні: описовий аналіз, кореляційний і регресійний аналіз, факторний аналіз, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз, дискримінантний аналіз, аналіз часових рядів;
- кібернетичні: штучні нейронні мережі, еволюційне програмування, генетичні алгоритми, асоціативна

пам'ять, нечітка логіка, дерева рішень, системи обробки експертних знань.

В основу сучасної технології ІАД покладена концепція шаблонів, що відбивають фрагменти багатоаспектних взаємин у даних. Ці шаблони є закономірностями, властивими підвбіркам даних, які можуть бути компактно виражені у зрозумілій формі. Пошук шаблонів здійснюється методами, що не обмежені рамками апріорних припущень про структуру вибірки та виді розподілів значень аналізованих показників [2, с. 94].

Одним із важливих положень ІАД є не тривіальність пошукових шаблонів. Це означає, що знайдені шаблони повинні відбивати неочевидні, несподівані (unexpected) закономірності в даних, складові так званих прихованих знань (hidden knowledge). Сирі дані (raw data) містять прошарок знань, при грамотному трактуванні якого може бути виявлена важлива інформація (табл. 1).

Сфера застосування ІАД нічим не обмежена. Найбільше він необхідний комерційним підприємствам, які розгортають проекти на основі інформаційних сховищ даних. Досвід таких підприємств показує, що віддача від використання ІАД може сягати десятків разів [3, с. 376]. Керівники й аналітики за допомогою ІАД можуть одержати відчутні переваги перед конкурентами й у стратегічному плануванні.

Виділяють п'ять стандартних типів закономірностей, які дозволяють виявляти методи ІАД: асоціація, послідовність, класифікація, кластеризація та прогнозування.

Асоціація наявна у тому випадку, якщо кілька подій взаємопов'язані. Наприклад дослідження, проведене у магазині побутової техніки, може показати, що 55% покупців, які купували телевізор, беруть також і dvd-програвач, а при наявності знижки за такий комплект програвач купують у 75% випадків. Маючи відомості про подібну асоціацію, менеджером легко оцінити необхідність та розмір знижки.

Послідовностями вважають ланцюжок взаємопов'язаних у часі подій. Так, наприклад, після купівлі квартири у 60% випадків протягом місяця робиться ремонт, а у межах двох місяців 45% новоселів купують нові меблі.

За допомогою класифікації виявляються ознаки, що характеризують групу, до якої належить той або інший

Таблиця 1. Рівні знань, що добуваються із даних різними аналітичними інструментами

Рівні знань, які добувають із даних	Аналітичні інструменти
Поверхневий	Мова простих запитів
Неглибокий	Оперативна аналітична обробка
Схований	Інтелектуальний аналіз даних

об'єкт. Це робиться за допомогою аналізу вже класифікованих об'єктів і формулювання деякого набору правил.

Кластеризація відрізняється від класифікації тим, що самі групи заздалегідь не задані. За допомогою кластеризації засоби ІАД самостійно виділяють різні однорідні групи даних – кластери [2, с. 124].

Основою для прогнозування слугує історична інформація, яка зберігається у базах даних (БД) у вигляді часових рядів. Якщо вдається знайти шаблони, які адекватно відображають динаміку поведінки цільових показників, є ймовірність, що з їхньою допомогою можна передбачати поведінку системи у майбутньому [3, с. 366]. Для вирішення завдань прогнозування в ІАД широко використовується лінійна регресія.

ІАД виник та набув подальшого розвитку на базі досягнень прикладної статистики, розпізнавання образів, методів штучного інтелекту, теорії баз даних тощо. Деякі з систем інтегрують у собі відразу кілька підходів. Проте, як правило, у кожній системі є якийсь ключовий компонент, на який робиться головний акцент. Нижче приводиться класифікація зазначених методів і алгоритмів ІАД [4, с. 79].

Предметно-орієнтовані аналітичні системи – дуже розповсюджені та різноманітні. Найбільш широким підкласом таких систем, що одержав поширення в сфері дослідження фінансових ринків, є «технічний аналіз». Він є сукупністю великої кількості методів прогнозу динаміки цін і вибору оптимальної структури інвестиційного портфеля, заснованих на різних емпіричних моделях динаміки ринку. Ці методи часто використовують нескладний статистичний апарат, але максимально враховують специфіку своєї галузі, як, наприклад, професійна мова чи системи різних індексів.

Статистичні пакети включають елементи ІАД, але основну увагу в них звертають на класичні методики – кореляційний, регресійний, факторний аналіз тощо. Недоліком систем цього класу вважають вимогу до спеціальної підготовки користувача. Більшість методів, що входять до складу пакетів, опираються на статистичну парадигму, у якій головними фігурантами слугують усереднені характеристики вибірки, які при дослідженні реальних виробничих ситуацій часто є фіктивними величинами [3, с. 463].

Нейронні мережі – це великий клас систем, архітектура яких має якусь аналогію з побудовою нервової тканини з нейронів. В одній з найпоширеніших архітектур, багатопшаровому перцептрону зі зворотним поширенням помилки, імітується робота нейронів у складі ієрархічної мережі, де кожен нейрон більш високого рівня з'єднаний своїми входами з виходами нейронів нижчого прошарку. На нейрони нижчого рівня подаються значення вхідних параметрів, на основі яких потрібно приймати якісь рішення, прогнозувати розвиток ситуації тощо. Ці значення розглядаються як сигнали, що передаються до наступного рівня, послаблюючись або підсилюючись залежно від числових значень міжнейронних зв'язків. У результаті на виході нейрона найвищого рівня виробляється деяке значення, що розглядається як відповідь – реакція всієї мережі на введені значення вхідних параметрів. Для того, щоб мережа застосовувалася надалі, її колись треба "натренувати" на отримані раніше дані, для яких відомі значення вхідних параметрів і правильні відповіді на них. Тренування містить підбір ваг міжнейронних зв'язків, що забезпечують найбільшу близькість відповідей мережі до відомих правильних відповідей [3, с. 597].

Ми погоджуємося з тим, що основним недоліком нейронно-мережевої системи є необхідність мати дуже

великий обсяг навчальної вибірки. Інший істотний недолік полягає у тому, що знання, навіть у натренованої нейронної мережі, зафіксовані у вигляді декількох сотень міжнейронних зв'язків і зовсім не підлягають аналізу чи інтерпретації людиною [5, с. 64].

Системи міркувань на основі аналогічних випадків (case based reasoning, CBR) на перший погляд дуже прості. Для того, щоб зробити прогноз на майбутнє або вибрати правильне рішення, ці системи знаходять у минулому близькі аналоги наявної ситуації та вибирають ту ж відповідь, що була для них правильною. Тому цей метод ще називають методом «найближчого сусіда».

Одним із мінусів можна вважати те, що подібні системи взагалі не створюють яких-небудь моделей або правил, що узагальнюють попередній досвід. Вибір рішення ґрунтується на всьому масиві доступних історичних даних, через що неможливо визначити, на основі яких конкретно факторів CBR системи будують свої відповіді [6, с. 158].

*Дерева рішень* є одним із найбільш популярних підходів до рішення завдань ІАД. Вони створюють ієрархічну структуру правил типу «якщо-то» у вигляді дерева. Для ухвалення рішення, до якого класу віднести деякий об'єкт або ситуацію, потрібно відповісти на питання, що розташовані у вузлах цього дерева, починаючи з його кореня. Питання мають вигляд «значення параметру у більше  $x$ ?». Якщо відповідь позитивна, здійснюється перехід до правого вузла наступного рівня, якщо негативна – до лівого. Далі знову необхідно ставити питання, пов'язані з відповідним вузлом [7, с. 211].

Популярність підходу полягає у наочності і зрозумілості. Але дерева рішень принципово не здатні знаходити найбільш повні та точні правила у даних. Вони реалізують принцип послідовного перегляду ознак і чіпляють фактично лише деякі частки дійсних закономірностей, створюючи ілюзію логічного висновку. Разом із тим, більшість систем використовує саме цей метод.

*Алгоритми обмеженого перебору.* За його допомогою вони обчислюють частоти комбінацій простих логічних подій у підгрупах даних, де якийсь введений параметр порівнюється із відомою визнаною константою. Обмеженням слугує довжина комбінації простих логічних подій. На підставі аналізу обчислених частот робиться висновок про корисність тієї або іншої комбінації для встановлення асоціації в даних, класифікації чи прогнозування [8, с. 521].

*Еволюційне програмування.* У даній системі гіпотези про вид залежності цільової змінної від інших змінних формулюються у вигляді програм на деякій внутрішній мові програмування. Процес побудови програм будується як еволюція у світі програм. Коли система знаходить програму, що більш-менш задовільно виражає шукану залежність, вона починає вносити до неї невеликі модифікації та відбирає серед побудованих дочірніх програм ті, які підвищують точність. У такий спосіб система виробляє кілька генетичних ліній програм, які конкурують між собою в точності вираження шуканої залежності. Спеціальний модуль системи переводить знайдені залежності із внутрішньої мови системи на зрозумілу користувачеві мову (математичні формули, таблиці тощо) [8, с. 645].

*Генетичні алгоритми.* Цей підхід подібний до еволюційного програмування. Його потрібно розглядати як потужний засіб рішення різноманітних комбінаторних завдань і задач оптимізації.

Перший крок при побудові генетичних алгоритмів – це кодування вихідних логічних закономірностей у базі

даних, які називають хромосомами, а весь набір таких закономірностей називають популяцією хромосом. Далі для реалізації концепції відбору вводиться спосіб зіставлення різних хромосом. Популяція обробляється за допомогою процедур репродукції, мутації, генетичної композиції. Ці процедури імітують біологічні процеси. Найбільш важливі серед них: випадкові мутації даних в індивідуальних хромосомах, переходи та рекомбінація генетичного матеріалу, що знаходиться в індивідуальних батьківських хромосомах, і міграції генів. У ході роботи на кожній стадії еволюції виходять популяції з більш довершеними індивідами [9, с. 204].

Генетичні алгоритми зручні тим, що їх легко розподіляти. Наприклад, можна поділити покоління на кілька груп, і працювати з кожною із них незалежно, при цьому періодично обмінюючись декількома хромосомами.

Треба визнати, що вони мають і ряд недоліків. Критерій відбору хромосом і процедур, які при цьому використовуються, є евристичними та далеко не гарантують знаходження кращого рішення. Процес може зациклитися на якій-небудь непродуктивній галузі, або навпаки, будуть виключені безперспективні з точки зору системи напрямки, які насправді призвели б до високоефективного результату. Це особливо стає помітно при рішенні високорозмірних завдань із складними внутрішніми зв'язками.

*Системи для візуалізації багатомірних даних.* У подібних системах основна увага сконцентрована на простоті користувальницького інтерфейсу, що дозволяє асоціювати аналізовані показники із різними параметрами у вигляді діаграм розсіювання об'єктів баз даних. До таких параметрів належать колір, форма, орієнтація, розміри, масштабування й інші властивості графічних елементів зображення [10].

Ринок систем ІАД швидко розвивається, тому дана класифікація не може вважатися остаточною.

Серед українських підприємств системи ІАД ще не набули широкого впровадження. Великі вітчизняні компанії частіше за все використовують предметно-орієнтовані аналітичні системи та статистичні пакети. Але поступово набуває поширення метод дерева рішень, підхід якого базується на циклічності питань та відповідей. Також можна стверджувати, що переваги надаються комплексній автоматизації. На українському ринку технологій ІАД можна навести приклад продукції відомої компанії IDM (системи FinExpert), яка займається також автоматизацією інших процесів на підприємствах.

Сучасні технології аналізу стають все більш зручними та точними у розрахунках і прогнозуванні. Тому ми вважаємо, що вже найближчим часом системи ІАД будуть використовуватися на більшості вітчизняних підприємств.

Незважаючи на кількість методів ІАД, більшість користувачів, у тому числі на українських підприємствах, обирають метод логічних алгоритмів пошуку типу «if-then». З їхньою допомогою вирішуються завдання прогнозування, класифікації, розпізнавання образів, сегментації баз даних, здобування прихованих даних, установлення асоціацій у базах даних тощо. Результати таких алгоритмів ефективні та легко інтерпретуються. Разом з тим, головною проблемою логічних методів виявлення закономірностей є проблема перебору варіантів за прийнятний час. Інші проблеми пов'язані з тим, що відомі методи пошуку логічних правил не підтримують функцію їх узагальнення та функцію пошуку оптимальної взаємодії таких правил. Вдале рішення зазначених проблем може скласти предмет нових розробок, отже визначить і нові напрями подальших досліджень.

## Список літератури

1. *Knowledge Discovery Through Data Mining: What Is Knowledge Discovery?* – Tandem Computers Inc. – 1996. – 54 p.
2. Дюк, В. А. *Data Mining: учебный курс [Текст]* / В. Дюк, А. Самойленко. – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
3. Паклин, Н. Б. *Бизнес-аналитика: от данных к знаниям [Текст]* / Н. Б. Паклин, В. И. Орешков. – СПб.: Питер, 2009. – 624 с.
4. Hipp, J. *Algorithms for Association Rule Mining – A General Survey and Comparison [Text]* / J. Hipp, U. Guntzer, and G. Nakaeizadeh. – In Proc. ACM SIGKDD International Conference on Knowledge Discovery and Data Mining, 2000. – P. 184.
5. Журавлёв, Ю. И. *Распознавание. Математические методы. Программная система. Практические применения [Текст]* / Ю. И. Журавлёв, В. В. Резанов, О. В. Сенько. – М.: Фазис, 2006. – 176 с.
6. Чубукова, И. А. *Data Mining: учебное пособие [Текст]* / И. А. Чубукова. – М.: Интернет-университет информационных технологий: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2006. – 382 с.
7. Барсегян, А. А. *Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP [Текст]* / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
8. Криват, Б. *Microsoft SQL Server 2008: Data Mining – интеллектуальный анализ данных [Текст]* / Б. Криват, Д. Макленен, Ч. Танг. – Минск: BHV, 2009. – 720 с.
9. Seidman, C. *Data Mining with Microsoft SQL Server 2000: Technical Reference.* — Microsoft Press, 2001. – P. 360.
10. Campos, M. *Clustering large databases with numeric and nominal values using orthogonal projections [Electronic resource]* / V. Milenova, M. Campos. – Oracle Data Mining Technologies, 2002. – Access mode: [http://www.basegroup.ru/glossary\\_ajax/definitions/data\\_mining/index.html](http://www.basegroup.ru/glossary_ajax/definitions/data_mining/index.html).

## РЕЗЮМЕ

*Ильяшенко Екатерина*

### Информационные методы интеллектуального анализа данных

В статье рассмотрена сущность интеллектуального анализа данных (data mining), как одного из современных направлений углубленного экономического анализа, проанализированы основные методы его применения, их положительные и отрицательные стороны при практическом использовании, определены перспективы развития и применения этих методов на отечественных предприятиях.

## RESUME

*Ilyashenko Kateryna*

### Information methods of the intellectual analysis of the data

In clause the essence of the intellectual analysis of the data (data mining) as one of modern directions of the profound economic analysis is considered, the basic methods of its application, their positive and negative parties at practical use are analysed, the prospects of development and application of these methods at the domestic enterprises are determined.

*Стаття надійшла до редакції 30.09.2010 р.*



## ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ЮРИДИЧНИЙ ЗМІСТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

*Обґрунтовано підхід до ідентифікації економічних та юридичних трансформацій зобов'язань та їх відображення в системі бухгалтерського обліку. Встановлено причини або передумови виникнення та трансформації зобов'язань, що дозволяє ідентифікувати факти їх зміни, та забезпечує більш адекватне визначення об'єктів бухгалтерського обліку, які відповідають конкретному виду зобов'язань.*

**Ключові слова:** трансформація зобов'язань, факти зміни зобов'язань, договірні зобов'язання, деліктні зобов'язання.

Ринкові відносини в Україні характеризуються вільною конкуренцією, яка змушує товаровиробників бути не лише конкурентоспроможними, але і фінансово стійкими, тобто платоспроможними та ліквідними. Важливим для забезпечення фінансової стійкості підприємства є достовірний та оперативний бухгалтерський облік, а також контроль виникнення та погашення зобов'язань підприємства. Виникнення зобов'язань, як правило, не є свідченням негативного фінансового стану підприємства, оскільки передбачає відстрочення платежів за різноманітними операціями, що для підприємства означає можливість використання тимчасово вільних коштів за іншими першочерговими потребами. Однак негативною є тенденція постійного збільшення або нарощування зобов'язань, оскільки це може позначитися на репутації підприємства як несумлінного платника, збільшенні кредитних процентних ставок та згортання обсягів постачання. У цьому контексті гостроти набуває питання достовірного облікового відображення виникнення, припинення та трансформації зобов'язань підприємства, оскільки без повних, достовірних та порівняних даних бухгалтерського обліку неможливим стає ефективне управління фінансовим станом підприємства.

Питання бухгалтерського обліку зобов'язань підприємства досліджувалися у дисертаціях О. Петрука (2000 р.), Р. Коршикової (2003 р.), І. Омецінської (2008 р.), Т. Тесленко (2009 р.). Проте невирішеними є питання удосконалення методології бухгалтерського обліку зобов'язань, що призводить до відповідних теоретико-методичних та організаційно-практичних проблемних питань: недосконалості підходів до виявлення та обліку трансформації зобов'язань, їх оцінки та впливу на фінансовий стан підприємства.

Метою статті є обґрунтування підходу до ідентифікації економічних та юридичних трансформацій зобов'язань та їх відображення в системі бухгалтерського обліку.

Динамічність ринкових відносин в умовах економічної нестабільності характеризується частими змінами чинного законодавства, кон'юнктури ринку, що також призводить до змін домовленостей між суб'єктами господарювання. Оскільки, як зазначає проф. Я. Соколов, "традиційно в юриспруденції виділяються три джерела виникнення зобов'язань: договір, закон і делікт" [1, с. 281], то і будь-які зміни у зазначених джерелах призводять до зміни самих зобов'язань, що отримало назву "трансформація зобов'язань". Трансформація

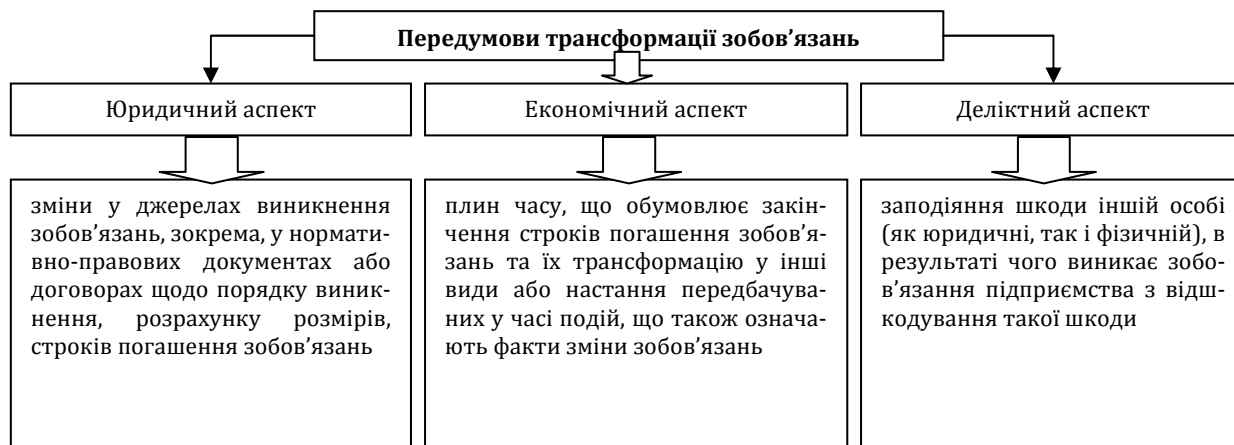
зобов'язань виникає, перш за все, виходячи з норм чинного законодавства та господарських договорів, на основі мінливості умов виникнення зобов'язань підприємства. Крім того, окремі засади щодо трансформації господарських зобов'язань вступають у дію лише при проходженні певного визначеного проміжку часу, наприклад зобов'язання, що стають простроченими, виникнення зобов'язань у зв'язку з настанням подій, що є закономірними та передбачуваними. Дослідження випадків фактів змін зобов'язань виявило три основні передумови трансформації зобов'язань (рис. 1).

Для визначення закономірностей проходження процесу трансформації зобов'язань слід розглядати процес виникнення зобов'язань із зазначених вище джерел, кожне з яких має свої особливості. Трансформація зобов'язань виникає, як правило, через зміни зовнішнього середовища функціонування підприємства і пов'язана, переважно, зі зміною державної фінансової, бюджетної, податкової, соціальної політики або кон'юктурою ринку. Зміни зобов'язань, обумовлені дією наведених вище факторів, виявляючись у формі юридичної або економічної трансформації, впливають на оцінку та відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку та звітності.

Для повного та достовірного відображення у звітності підприємства стану його зобов'язань вважаємо за доцільне розробити порядок ідентифікації фактів змін зобов'язань на основі наступної матриці (табл. 1).

*Трансформація зобов'язань із нормативно-правовим (законодавчим) джерелом їх виникнення.* Дія нормативно-правових документів обумовлює виникнення юридичних та економічних відносин між суб'єктами ведення господарської діяльності, що виявляються у взаємних правах та обов'язках сторін цих відносин. Наявність обов'язку у суб'єкта господарювання виконання певних заходів характеризується виникненням зобов'язань з нормативно-правовим (законодавчим) джерелом. Особливістю таких зобов'язань є те, що вони виникають у результаті дії норм чинного законодавства, а не за згодою сторін. В основному до них належать зобов'язання підприємства зі сплати податків, інших обов'язкових платежів, зокрема пов'язаних з загальнообов'язковим державним соціальним і пенсійним страхуванням. Трансформація зобов'язань із нормативно-правовим (законодавчим) джерелом їх виникнення може виникнути на підставі:

– зміни норм чинного законодавства щодо нарахування



**Рис. 1. Передумови трансформації зобов'язань**

**Таблиця 1. Ідентифікація фактів зміни зобов'язань підприємства**

Види зобов'язань	Види трансформації	
	Юридична	Економічна
Нормативно-правові (законодавчі)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміни норм чинного законодавства щодо оподаткування та загальнообов'язкового державного соціального страхування;</li> <li>– зміна економічних величин (мінімуми, облікова ставка НБУ тощо), що є базою для розрахунку окремих видів зобов'язань підприємства;</li> <li>– реструктуризація податкового боргу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміна суми зобов'язань (як правило, знецінення), що відбувається під впливом їх юридичної трансформації за час відстрочення зобов'язань</li> </ul>
Договірні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміна суми зобов'язань через прив'язку ціни договору до курсу іноземної валюти;</li> <li>– зміна суми зобов'язань через надання знижок, передбачених договором;</li> <li>– зміна умов комерційного кредитування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміна суми зобов'язань (як правило, знецінення), що відбувається під впливом їх юридичної трансформації за час відстрочення зобов'язань</li> </ul>
Деліктні	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміна економічних величин (мінімуми, облікова ставка НБУ тощо), що є базою для розрахунку деліктних зобов'язань підприємства (штрафи, пені, неустойки)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зміна суми нарахованого деліктного зобов'язання у зв'язку з відстроченням або порушенням строків погашення</li> </ul>

та сплати податків, інших обов'язкових платежів, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, на основі законодавчих актів, що мають зворотну дію;

- зміна економічних величин (мінімуми, облікова ставка НБУ тощо), що є базою для розрахунку окремих видів зобов'язань підприємства. Такі зміни впливають не стільки на порядок розрахунку, скільки на кінцеві його результати;
- реструктуризація податкового боргу, яка виявляється у відстроченні або розстроченні погашення платником податку суми податкового боргу.

Економічні трансформації зобов'язань із нормативно-правовим (законодавчим) джерелом виникнення обумовлюють появу деліктних зобов'язань, оскільки затримка у строках погашення зобов'язань, що відбувається під впливом проходження певного проміжку часу, призводить до нарахування штрафних санкцій перед бюджетом та позабюджетними фондами. Крім того, юридичні трансформації спричиняють зміну грошової оцінки зобов'язань у зв'язку з їх донарахуванням або зменшенням за результатами попередніх звітних періодів. Бухгалтерська трансформація зобов'язань із нормативно-правовим (законодавчим) джерелом виникнення викликає появу наслідків у системі бухгалтерського обліку: 1) зміна рахунку відображення зобов'язань (наприклад, депонування заробітної плати);

2) збільшення (зменшення) величини зобов'язань під впливом зміни порядку його нарахування; 3) переведення довгострокової заборгованості в поточну; 4) виникнення заборгованості за іншими обов'язковими платежами; 5) виникнення зобов'язань за рахунком, призначеним для обліку штрафних санкцій. Трансформації таких зобов'язань виявляються у зміні виду зобов'язань (як за строками погашення, так і за юридичним змістом), що потребує удосконалення їх облікового відображення в частині оцінки та вибору відповідного об'єкта обліку з достатнім рівнем деталізації облікових даних. Це дозволить своєчасно виявляти кредиторську заборгованість перед бюджетом та позабюджетними фондами, уникати прострочення у погашенні такої заборгованості і, як наслідок, податкових спорів та сплати штрафних санкцій.

*Трансформація договірних зобов'язань підприємства.* Значна увага, що приділяється у чинному законодавстві договірним зобов'язанням та договорам як таким, обумовлена значенням цивільних договорів при виникненні зобов'язань. Оскільки, за словами проф. О. Дзери, “договір виконує функцію безпосередньої правостворюючої підстави виникнення зобов'язання, права та обов'язки сторін, які становлять зміст зобов'язання, виникають із самого договору і не потребують інших факторів” [2, с. 13].

Договором визнається угода двох чи більше осіб, яка спрямована на встановлення, зміну чи припинення

цивільних правовідносин. Таким чином, зобов'язання (цивільні правовідносини), що виникають із договору як юридичного факту засвідчують волевиявлення сторін. Договірними зобов'язаннями будь-якого суб'єкта господарювання є його кредиторська заборгованість, тобто вартість отриманої на умовах відстрочення оплати продукції, товарів або послуг, одержаних у банківських та інших фінансових установах кредитів, нарахованих, але ще не виплачених сум заборгованості перед працівниками та учасниками підприємства, за виданими векселями, отримана від покупця попередня оплата, заборгованість за виконавчими листами тощо. Кредиторами за договірними зобов'язаннями є юридичні та фізичні особи, що надають суб'єкту господарювання кошти або товари в кредит і мають право наступного відшкодування їх вартості в грошовій формі або шляхом обміну на інші товари або послуги.

Економічні та юридичні трансформації договірних зобов'язань підприємства можуть обумовлювати такі бухгалтерські їх трансформації: 1) зміна виду зобов'язання за строками його погашення (облікова трансформація відбувається шляхом переведення довгострокового зобов'язання в поточне та навпаки); 2) зміна виду зобов'язання за формою проведення розрахунків (погашення кредиторської заборгованості векселем); 3) зміна виду зобов'язання за юридичною формою (депонування заробітної плати).

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" регулює порядок віднесення зобов'язань підприємства до складу довгострокових і можливості їх визнання короткостроковими, тобто трансформацію зобов'язань підприємства [3]. Так, п. 1 даного положення визначає довгострокові зобов'язання як всі зобов'язання підприємства, які не є поточними. Під поточними ж розуміються "зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу". Таким чином, П(С)БО 2 передбачає можливість виникнення бухгалтерських трансформацій зобов'язань підприємства. Термін погашення зобов'язань для віднесення їх до довгострокових або поточних повинен обчислюватися, починаючи з дати фінансової звітності, до передбачуваної дати їх погашення, виходячи з терміну оплати за договором, а не від дати виникнення зобов'язання до передбачуваної дати погашення зобов'язання. А тому трансформація у складі зобов'язань відбувається лише на суму, строк погашення якої припадає на період до одного року. В даному випадку ідентифікувати зобов'язання можливо на підставі вивчення умов договору.

Бухгалтерська трансформація зобов'язань із нормативно-правовим (законодавчим) джерелом виникнення спричиняє виникнення наслідків у системі бухгалтерського обліку: 1) виникнення нових об'єктів у бухгалтерському обліку, зокрема розрахунків за іншими виплатами, що пов'язані з нарахуванням штрафів, пені, неустойки; 2) донарахування компенсації сум виплат у зв'язку із простроченням платежів та їх знеціненням; 3) виникнення штрафів, пені, неустойок за порушення умов договору; 4) переведення довгострокової заборгованості в поточну.

Юридична трансформація договірних зобов'язань відбувається під впливом змін у договорі як джерелі права. Як правило, такі зміни призводять до перерахунку зобов'язань, а також зміни виду кредиторської заборгованості за строками погашення. Уніфікувати методику ідентифікації трансформації договірних зобов'язань неможливо з огляду на відмінності у предметі та умовах окремих договорів. Тому в подальшому

удосконалення організації і методики бухгалтерського обліку зобов'язань доцільно проводити в розрізі та з урахуванням специфічних особливостей окремих їх видів. Економічна трансформація договірних зобов'язань переважно спричиняє зміни у реальній вартості зобов'язань на дату балансу, а тому вимагає здійснення від бухгалтера заходів, що сприяють більш адекватному їх відображенню в обліку та звітності підприємства.

*Трансформація деліктних зобов'язань підприємства.* На відміну від інших видів зобов'язань, які виникають на підставі правових документів (зокрема, договору, законодавчих актів), підставою виникнення деліктних зобов'язань (від лат. *delictum* – правопорушення) є заподіяння шкоди іншій особі. Деліктним є зобов'язання, в якому особа, що своїми неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю заподіяла шкоду особистим немайновим правам фізичної чи юридичної особи або шкоду їхньому майну, зобов'язана її відшкодувати в повному обсязі.

Виникнення деліктного зобов'язання пов'язане з існуванням взаємної відповідальності сторін цивільно-правових відносин. Зокрема, особливості виникнення деліктних зобов'язань пов'язані із характерними ознаками відповідальності сторін. У випадку виникнення деліктних зобов'язань передумовою може стати не тільки завдання шкоди іншій стороні правовідносин, а й упуцнення останньою економічних вигід (порушення строків поставки продукції згідно з умовами договору без збитків у покупця). Трансформація деліктних зобов'язань полягає у факті їх виникнення, оскільки вони характеризують:

- нове зобов'язання однієї зі сторін відносин замість невиконаного нею раніше (що, як правило, є результатом протиправного заподіяння шкоди чужому майну);
- додаткове зобов'язання, яке приєднується до невиконаного зобов'язання (наприклад, у разі невиконання умов договору щодо поставки продукції, що тягне за собою, окрім обов'язку виконання основного договірного зобов'язання, ще й додаткове – по сплаті штрафних санкцій).

Оскільки зміст деліктного зобов'язання полягає у праві кредитора вимагати відшкодування завданої шкоди та обов'язку боржника у вчиненні дій, що дозволять здійснити таке відшкодування, то їх трансформація може також відбуватися на підставі дії юридичних та економічних чинників, зокрема, зміни економічних величин, що є базою для розрахунку деліктних зобов'язань підприємства.

Особливості виникнення зобов'язань, мінливість умов середовища функціонування підприємства обумовлюють особливості трансформації зобов'язань та її відображення в бухгалтерському обліку. Розуміння причин або передумов виникнення та трансформації зобов'язань дозволяє ідентифікувати факти їх зміни, що забезпечує більш адекватне визначення об'єктів бухгалтерського обліку, які відповідають конкретному виду зобов'язань. Це дозволяє удосконалити процес документування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з виникнення, трансформації, виконання та припинення зобов'язань. Своєчасна ідентифікація трансформації зобов'язань забезпечує підвищення достовірності фінансової звітності щодо відображення фінансового стану підприємства.

### **Список літератури**

1. *Бухгалтерський учет [Текст] : учебник / И. И. Бочкарева, В. А. Быков и др.; Под ред. Я. В. Соколова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 768 с.*

- 
2. *Зобов'язальне право: теорія і практика [Текст] : навч. посібн. для студентів юрид. вузів і фак. ун-тів / О. В. Дзера, Н. С. Кузнецова В. В. Луць та інші; за ред. О. В. Дзери. — К. : Юрінком Інтер, 1998. — 912 с.*
  3. *Баланс [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2, затверджене Наказом Міністерством фінансів України № 87 від 31.03.1999 р.*

## РЕЗЮМЕ

*Орлов Игорь*

### **Экономическое и юридическое содержание трансформации обязательств: учетный аспект**

Обоснованно підхід к ідентифікації економічних і юридических трансформацій обов'язальств і їх отображення в системі бухгалтерського учета. Установлено причин или предпосылок возникновения и трансформации обязательств, что позволяет идентифицировать факты их изменения, и обеспечивает более адекватное определение объектов бухгалтерского учета, которые отвечают конкретному виду обязательств

## RESUME

*Orlov Igor*

### **Economic and juridical essence of liability transformation: an accounting aspect**

Approach to identification of economic and juridical transformations of liabilities and their reflection within the accounting system has been grounded. The reasons or preconditions of appearance and transformation of liabilities, which enable to identify facts of their changes, and provide more adequate determination of accounting objects, which correspond to particular type of liabilities, have been ascertained.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ДОВГОТЕРМІНОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ

*Досліджено сутність та класифікацію довготермінових зобов'язань. Розширено їх визначення. З'ясовано проблеми оцінки та обліку такого роду пасивів. Розглянуто порядок розкриття інформації про довготермінові зобов'язання у фінансовій звітності.*

**Ключові слова:** оцінка, облік, довгострокові зобов'язання, синтетичний облік, аналітичний облік.

Ринкові умови господарювання породжують об'єктивну необхідність використання суб'єктами підприємницької діяльності окрім власного капіталу і позикового капіталу. Залучений із зовнішніх джерел капітал призводить до утворення зобов'язань. Найчастіше потреба в кредитах має відносно короткотерміновий характер (до одного року) і виникає для поповнення оборотних коштів. Однак особливу роль серед позикових ресурсів підприємств відіграють і довготермінові зобов'язання, які виступають основним джерелом формування капітальних інвестицій.

На жаль, немає спеціального положення бухгалтерського обліку, яке би регулювало порядок обліку довготермінових зобов'язань. Проте тією чи іншою мірою методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про довготермінові зобов'язання будівельного підприємства та розкриття її у фінансовій звітності визначають: П(С)БО 2 „Баланс”; П(С)БО 11 „Зобов'язання”; П(С)БО 12 „Інвестиції”; П(С)БО 13 „Фінансові інструменти”; П(С)БО 14 „Оренда”; П(С)БО 17 „Податок на прибуток”; П(С)БО 18 „Будівельні контракти”.

Розв'язанням проблемних питань щодо обліку довготермінових зобов'язань займалися ряд як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних слід виділити Р. Бутинця, С. Голова, Л. Горецьку, Р. Грачеву, З. Задорожного, С. Зубілевич, Я. Крупку, Н. Малюгу, М. Кужельного, Є. Калюгу, В. Калюгу, Л. Чижевську, серед зарубіжних – Х. Андерсона, Г. Велша, В. Гетьмана, Д. Колдуелла, Б. Нідлза, В. Палія, В. Палія, Д. Шорта.

Однією з основних проблем, яка впливає на сутність та структуру довготермінових зобов'язань, є наведене в П(С)БО 2 „Баланс” визначення: довготермінові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними [7]. З такого визначення можна зробити висновок, що всі без виключення заборгованості будівельного підприємства, які підпадають під визначення зобов'язань, поділяють на дві групи:

I група – поточні зобов'язання;

II група – ті зобов'язання, які не можна віднести до поточних, тобто довготермінові зобов'язання.

Однак це суперечить класифікації, яка наведена в п. 6 П(С)БО 11 „Зобов'язання”, де окрім вищевказаних виділені ще такі види зобов'язань як забезпечення, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів.

Вважаємо, що визначення довготермінових зобов'язань, наведене в п. 4 П(С)БО 2 „Баланс”, по своїй суті є надто загальним. Тому в даному випадку необхідно зрозуміло вказати, які саме зобов'язання входять до складу довготермінових. Наприклад, довготермінові зобов'язання – зобов'язання, які повинні бути погашені

більш, ніж через дванадцять місяців чи в період, який перевищує операційний цикл підприємства (залежно котрий із цих періодів довший), починаючи з дати балансу. Або, як про це зазначають С. Зубілевич, І. Кравченко, О. Прокопенко, Д. Школьніков, Н. Юрєвич: довготермінові зобов'язання – зобов'язання, які повинні бути погашені протягом більше як 12 місяців, або протягом періоду більшого, ніж один операційний цикл підприємства з дати балансу, якщо такий цикл становить більш як 12 місяців [5, с. 171].

Варто зазначити, що і більшість інших українських науковців також дають визначення довготермінових зобов'язань ширше, ніж воно наведене в П(С)БО 2 „Баланс”, зокрема, Р. Грачева [4, с. 152], Ф. Бутинець [3, с. 78], Т. Давидюк, Н. Малюга, Л. Чижевська [2, с. 342] та інші.

У свою чергу, В. Гетьман зазначає, що довготермінові зобов'язання – це зобов'язання, „отримані організацією на довший термін (більш ніж один рік) позикові засоби для інвестицій в основний капітал, придбання або будівництво об'єктів основних засобів, необоротних активів та ін.” [11, с. 560]. В. Ф. Палій, В. В. Палій під довготерміновими зобов'язаннями розуміють заборгованість по кредитах і позиках, термін погашення яких настає не раніше, чим через 12 місяців від дати складання звітності [6, с. 255]. На нашу думку, такі визначення довготермінових зобов'язань російськими науковцями пояснюють наявність незначної кількості статей у розділі II „Довготермінові зобов'язання” пасиву балансу підприємства Російської Федерації.

Цікаве визначення довготермінових зобов'язань наводять Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл: „Кредиторська заборгованість, яку не планують погасити протягом наступного року або звичайного операційного циклу, відносять до довготермінових зобов'язань” [10, с. 179]. Вважаємо, що опиратись при поділі зобов'язань на плани підприємства не варто, оскільки вони можуть не збігатись із реальними подіями.

Найбільш повне визначення поняттю „довготермінові зобов'язання” наводять у США. Воно ґрунтується на загальному визначенні зобов'язань та принципі поділу їх на короткотермінові та довготермінові. Довготермінові зобов'язання „можна визначити як можливе майбутнє зменшення економічних вигод, які витікають із існуючих на даний момент зобов'язань даної економічної одиниці по передачі активів чи інших ресурсів контрагентами в майбутньому, які виникли як результат минулих подій, не повинні бути погашені протягом одного року чи операційного циклу (залежно від того, що триваліше) [1, с. 396].

У зарубіжних країнах для зобов'язань, які належать до

довготермінових, немає визначеного переліку. В Україні Планом рахунків передбачена наступна класифікація довготермінових зобов'язань: довготермінові позики; довготермінові векселі видані; довготермінові зобов'язання за облігаціями; довготермінові зобов'язання з оренди; відстрочені податкові зобов'язання; інші довготермінові зобов'язання.

Одним із важливих моментів відображення довготермінових зобов'язань в обліку є необхідність у поділі останніх на дві групи:

I група – частина довготермінових зобов'язань, термін погашення яких перевищує дванадцять місяців. Для обліку таких зобов'язань передбачений 5 клас рахунків „Довготермінові зобов'язання” та III розділ пасиву балансу однойменної назви;

II група – частина довготермінових зобов'язань, термін погашення яких не перевищує дванадцять місяців. Облік таких зобов'язань відображається на рахунку 61 „Поточна заборгованість за довготерміновим зобов'язаннями” 6 класу рахунків „Поточні зобов'язання” та у IV розділі пасиву балансу однойменної назви.

До 01.01.2000 р. необхідності у такому поділі зобов'язань не було, сальдо рахунків довготермінових зобов'язань відображались у II розділі діючої на той період форми балансу „Довготермінові пасиви” аж до моменту їх погашення.

Ще однією з основних проблем ведення обліку довготермінових зобов'язань та відображення їх у балансі є методика оцінки такого виду зобов'язань. Згідно з П(С)БО 11 „Зобов'язання” довготермінові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються у балансі за їх теперішньою вартістю. Теперішня вартість зобов'язання – дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства [8].

Проблема оцінки довготермінових зобов'язань для бухгалтера-практика перш за все полягає в складному розрахунку теперішньої вартості таких зобов'язань. Розрахунки теперішньої вартості здійснюються за допомогою дисконтування. В свою чергу, дисконтування дозволяє привести вартість ресурсів підприємства, які будуть використані з метою погашення зобов'язань, до одного спільного часового знаменника. Необхідність в останньому пояснюється тим, що грошові ресурси, які є в наявності сьогодні, не будуть рівноцінними грошовим ресурсам, які очікується отримати в майбутньому, оскільки такі фактори, як інфляція, ризик, оборотність, призводять до зміни вартості грошей у часі. Таким чином, теперішня вартість довготермінових зобов'язань завжди буде менша їх майбутній вартості.

Дисконтуванню підлягають:

- суми довготермінових позик;
- суми довготермінових зобов'язань за облігаціями;
- суми довготермінових зобов'язань з оренди;
- суми довготермінових векселів.

До складу довготермінових зобов'язань відносять ще й відстрочені податкові зобов'язання, які за своєю природою дещо відрізняються від вищенаведених видів зобов'язань. Відповідно до П(С)БО 17 „Податок на прибуток” відстрочені податкові зобов'язання – сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах з тимчасових різниць, що підлягають оподаткуванню [9].

Природою виникнення відстрочених податкових зобов'язань є часова різниця між визначенням доходів і витрат у бухгалтерському та податковому обліку. Вплив на суму відстрочених податкових зобов'язань здійснює і обрана підприємством облікова політика.

Облік відстрочених податкових зобов'язань ведеться на рахунку 54 однойменної назви. Слід визнати, що на практиці підприємства рідко застосовують вказаний рахунок, а це призводить до порушення методології обліку. Тому, щоб хоч у деякій мірі уникнути такого недоліку, необхідно вносити зміни до законодавчих актів, які б слугували зближенню податкового і бухгалтерського обліку.

Проте далеко не всі зарубіжні країни застосовують відстрочене оподаткування. Наприклад, не виникають, як правило, на практиці відстрочені податки у таких країнах, як Франція, Італія, Греція, Німеччина. Їх поява у цьому випадку може бути зумовлена лише складанням консолідованої звітності. Такі країни, як Бельгія, Швеція, взагалі не визнають відстроченого оподаткування. Зовсім іншої думки притримуються Великобританія, Ірландія, Росія, Нідерланди, Молдова, та зрештою, і Україна, де йде чітке розмежування між бухгалтерським і податковим обліком.

Окремі питання виникають при оцінці відстроченого податкового зобов'язання. Відповідно до ст. 12 П(С)БО 17 „Податок на прибуток” відстрочене податкове зобов'язання розраховується за ставками оподаткування, що діятимуть протягом періоду, в якому буде здійснюватися погашення зобов'язання [9].

Жодної інформації про оцінку відстрочених податкових зобов'язань не наводиться у П(С)БО 11 „Зобов'язання”. На нашу думку, це є суттєвим недоліком даного стандарту, оскільки відстрочені податкові зобов'язання, як вже зазначалося, є одним із видів довготермінових зобов'язань. У П(С)БО 11 „Зобов'язання” говориться лише про оцінку довготермінових зобов'язань, на які нараховуються відсотки. Відстрочені податкові зобов'язання до такого типу не належать. Тому у П(С)БО 11 „Зобов'язання” варто було б зазначити оцінку довготермінових зобов'язань, відсотки на які не нараховуються, або хоча б зробити посилання на положення бухгалтерського обліку, в яких міститься така інформація.

Аналітичний облік довготермінових зобов'язань ведеться, як правило, у відомостях довільної форми, синтетичний – у журналах № 2 „Облік довготермінових та короткотермінових позик” та № 3 „Облік розрахунків, довготермінових та поточних зобов'язань”.

Синтетичний облік за кредитом рахунку 54 „Відстрочені податкові зобов'язання” ведеться у журналі № 3 „Облік розрахунків, довготермінових та поточних зобов'язань”. У цьому ж журналі відображається і облік рахунку 17 „Відстрочені податкові активи”, який є спорідненим для рахунку 54 „Відстрочені податкові зобов'язання”. Вважаємо, що це є невірним, оскільки відповідно до П(С)БО 2 „Баланс” відстрочені податкові активи є складовим елементом необоротних активів. А облік необоротних активів ведеться у журналі № 4 „Облік необоротних активів та фінансових інвестицій”. Тому, з нашої точки зору, синтетичний облік за кредитом рахунку 17 „Відстрочені податкові активи” повинен вестися у журналі № 4, оскільки це відповідатиме П(С)БО 2 „Баланс”.

Багато питань виникає при відображенні довготермінових зобов'язань у балансі. Відповідно до П(С)БО 2 „Баланс” для відображення довготермінових зобов'язань призначено III розділ пасиву балансу однойменної назви у розрізі наступних статей:

- рядок 440 „Довготермінові кредити банків”;
- рядок 450 „Інші довготермінові фінансові зобов'язання”;
- рядок 460 „Відстрочені податкові зобов'язання”;
- рядок 470 „Інші довготермінові зобов'язання”.

На нашу думку, такий перелік статей дає досить мало інформації про склад довготермінових зобов'язань будівельного підприємства. З балансу можна отримати дані лише про суму довготермінових кредитів банків та відстрочених податкових зобов'язань, а за іншою інформацією необхідно звертатися до приміток до фінансової звітності. А це говорить про незначну інформативність балансу щодо таких даних. З метою уникнення такого недоліку, пропонуємо наявний нині склад статей такого розділу змінити на наступний:

- довготермінові кредити банків;
- довготермінові позикові кошти;
- довготермінові зобов'язання з оренди;
- відстрочені податкові зобов'язання;
- інші довготермінові зобов'язання.

Таким чином, завданням обліку довготермінових залучених засобів є насамперед точне визначення їх сум у будь-який період часу, контроль за правильним використанням цих засобів та своєчасністю погашення довготермінових зобов'язань. Важливу роль в організації обліку довготермінових зобов'язань відіграє правильне їх відображення в балансі з метою уникнення подачі користувачам звітної інформації викривлених даних. Тому вищенаведені пропозиції з уточнення трактування довготермінових зобов'язань, удосконалення їх обліку та відображення у звітності певним чином полегшать роботу бухгалтерів та збільшать інформативність фінансової звітності.

### Список літератури

1. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 672 с.
4. Велш, Г. А. Основи фінансового обліку [Текст] / Глен А. Велш, Даніел Г. Шорт; пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К. : Основи, 1997. – 943 с.
5. Посібник з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України (за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку) [Текст] / С. Я. Зубілевич, І. Ю. Кравченко, О. О. Прокопенко та ін. ; за ред. В. М. Пархоменко. – К. : Укрнапід, 2002. – 472 с.
6. Палий, В. Ф. Финансовый учет [Текст] : учебное пособие / В. Ф. Палий, В. В. Палий. В 2 ч. – М. : ФБК-Пресс, 1998. – Ч. 1. – 304 с.
7. Баланс [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
8. Зобов'язання [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20.
9. Податок на прибуток [Текст] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353.
10. Принципы бухгалтерского учета [Текст] / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл ; пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. – 2-ге изд., стереотип. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 496 с.
11. Финансовый учет [Текст] : учебник / Под ред. проф. В. Г. Гетьмана. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.

### РЕЗЮМЕ

*Стеренко Лилия*

**Долгосрочные обязательства: сущность, проблемы оценки и учета**

Исследовано сущность и классификацию долгосрочных обязательств. Расширено их определение. Определенно проблемы оценки и учета такого рода пассивов. Рассмотрен порядок раскрытия информации о долгосрочных обязательствах в финансовой отчетности.

### RESUME

*Sterenko Liliya*

**Long-term debt: essence, problems of estimation and accounting**

Investigational essence and classification of long-term debt. Their determination is extended. Certainly problems of estimation and accounting such of passives. The order of opening of information is considered about a long-term debt in the financial reporting.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

**Валентина ФОСТОЛОВИЧ**кандидат сільськогосподарських наук,  
доцент кафедри аудиту та державного контролю,  
Вінницький національний аграрний університет**Аліна АНДРУЩАК**студент,  
Вінницький національний аграрний університет

## КОМП'ЮТЕРНИЙ АУДИТ ЯК НЕЗАЛЕЖНА ФОРМА КОНТРОЛЮ НАДІЙНОСТІ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто особливості проведення комп'ютерного аудиту безпеки інформаційних систем підприємства, охарактеризовано основні напрямки комп'ютерного аудиту інформаційної системи.*

**Ключові слова:** контроль, автоматизована інформаційна система, комп'ютерний аудит, безпека.

В умовах ринкової економіки для керівництва підприємства та його контрагентів із прямих та непрямих фінансових інтересом надзвичайно важливе значення має якісна, повна та достовірна інформація про результати його діяльності. Одним із методів отримання такої інформації є проведення незалежних документальних перевірок – аудиту. За результатами аудиторської перевірки формується обґрунтована, неупереджена, документально підтверджена думка кваліфікованого фахівця, яка на заключному етапі перевірки узагальнюється в аудиторському висновку. Такий контроль вірогідності інформації, відображеної в бухгалтерській і податковій звітності, є необхідним для зацікавлених користувачів з метою ухвалення ефективних управлінських рішень. Розвиток автоматизованих інформаційних систем сприяє проведенню аудиторського контролю за допомогою комп'ютерної техніки.

Із впровадженням автоматизованих інформаційних технологій у діяльність аудиторів відбувається проникнення понять та термінів, притаманних інформації. Поширення автоматизованих інформаційних технологій на облікові процеси та зміна об'єкту перевірки визначили появу «комп'ютерного аудиту». Сутністю цього терміну є проведення аудиту за умови застосування досліджуванім підприємством комп'ютерів будь-якого розміру та типу для обробки фінансової інформації, суттєвої для аудиторської перевірки, незалежно від того, використовується цей комп'ютер самим підприємством чи третьою особою.

Високопрофесійні фахівці під час проведення такого контролю часто консультують керівників підприємств щодо оцінки ефективності й надійності впровадження та використання різних інформаційних технологій організаціями всіх типів і розмірів.

На сьогодні комп'ютерні технології використовуються на всіх стадіях аудиторського процесу. При цьому мета і завдання аудиторської перевірки залишаються незмінними.

Теоретичні та прикладні аспекти даної проблематики постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Дослідженням питання сутності, значення та особливостей проведення комп'ютерного аудиту займається велика кількість науковців та практиків. Цими питаннями займалися такі вчені, як: С. Івахненко,

В. Комісарова, Б. Кудрицький, А. Огнева, В. Подольський, Н. Щербакова, та інші.

Проте, сутність комп'ютерного аудиту, проблеми об'єктивної оцінки та аналізу поточного рівня безпеки автоматизованих інформаційних систем вивчені не в повній мірі і потребують подальшого науково-прикладного дослідження.

Метою роботи є встановлення необхідності проведення комп'ютерного аудиту підприємствами різних організаційно-правових форм та видів як засобу визначення та аналізу рівня безпеки комп'ютерних інформаційних систем та засобу захисту інформації.

В умовах сьогодення ведення бухгалтерського обліку на підприємствах переорієнтовано в основному на застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку. Застосування підприємствами комп'ютерних інформаційних мереж та різних видів обчислювальної техніки у процесі збору й узагальнення інформації вимагає зміни підходу до системи контролю за результатами їх діяльності.

Застосування підприємствами інформаційних технологій у бізнесі змінили середовище, в якому проводиться перевірка. Переважно підприємства передбачають у обліковій політиці ведення бухгалтерського обліку за комп'ютерною формою. За таких умов методичні прийоми аудиторських перевірок зазнають змін. Комп'ютерні інформаційні технології стають інструментом аудитора і одночасно об'єктом його дослідження [1, с. 246; 6, с. 66].

Під час збору інформації, її обробки, узагальнення та формування незалежної аудиторської думки важливе значення має оперативність роботи. Вирішити дане питання можливо шляхом удосконалення методики роботи або значної її зміни із застосуванням спеціальних методів і комп'ютерних програм при проведенні аудиту на підприємствах, які застосовують автоматизовані фінансово-облікові системи.

Комп'ютерний аудит – це застосування інформаційних технологій як методу і інструменту аудитора в процесі перевірки та проведення ревізії інформації, сформованої в середовищі комп'ютерної інформаційної системи клієнта, на базі оцінки ризиків притаманних такому середовищу [2, с. 166; 9, с. 198].

Використання підприємствами автоматизованих облікових систем викликає необхідність контролю за



ефективністю їх функціонування в умовах конкретного підприємства. При цьому необхідно застосовувати новий вид перевірок – контроль безпеки функціонування інформаційної системи. Для перевірки безпечності інформаційної системи використовують комп'ютерний аудит, тобто безпосередньо здійснюється оцінка поточного стану комп'ютерної системи на відповідність запропонованим вимогам або певному стандарту. Тобто

при здійсненні цього виду аудиту ми можемо поглянути на інформаційну систему комплексно, виявити в ній певні недоліки та сформулювати певні рекомендації для їх усунення.

Виділяють різні напрями комп'ютерного аудиту інформаційної системи [3, с. 26]. Основні напрями комп'ютерного аудиту інформаційної системи представлено на рисунку 1.

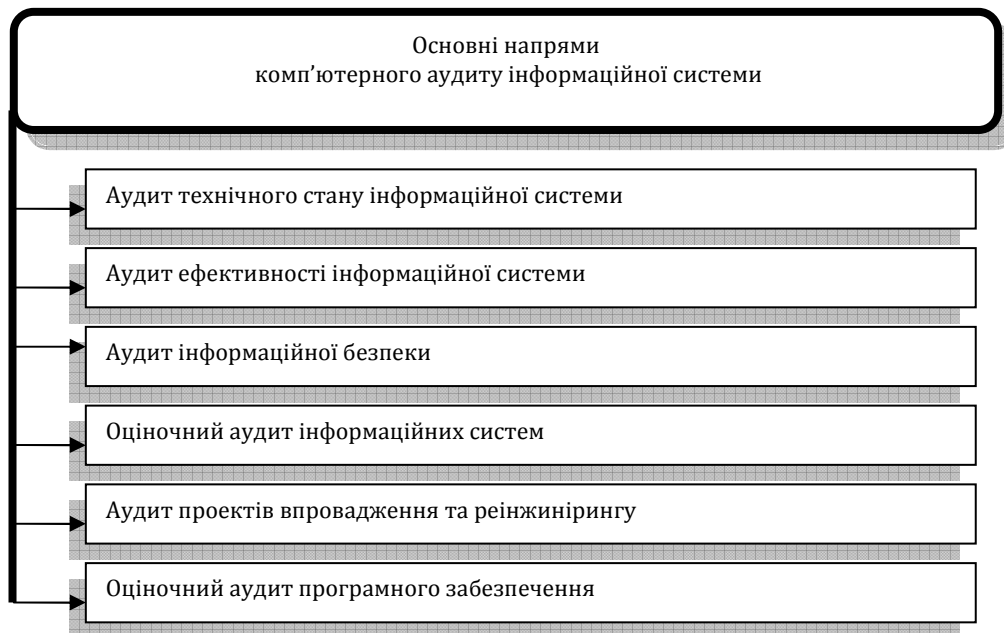


Рис. 1. Основні напрями комп'ютерного аудиту інформаційної системи

Аудит технічного стану інформаційної системи як напрям комп'ютерного аудиту інформаційної системи спрямований на зменшення втрат, які відбулися внаслідок певних системних збоїв;

З метою проведення оцінки сукупної вартості володіння інформаційною системою, оцінки повернення коштів, вкладених у цю інформаційну систему та розробки оптимальної схеми вкладень, а також порівняння показників досліджуваної інформаційної системи з лідером у цій галузі проводиться аудит ефективності інформаційної системи

Для побудови ефективної корпоративної системи захисту інформації, адекватної завданням і меті бізнесу проводиться аудит інформаційної безпеки.

У випадку, якщо різного роду державні органи, а також партнери компанії чи підприємства можуть зажадати сертифікації інформаційної системи підприємства з метою відповідності послуг необхідному рівню якості проводиться оціночний аудит інформаційної системи. Такий напрям комп'ютерного аудиту інформаційної системи сприяє виявленню відхилень інформаційної системи від наявних стандартів і забезпечує формуванню певних висновків та рекомендацій щодо усунення певних відхилень.

Аудит проектів впровадження та реінжинірингу дає змогу оцінити ризики впровадження реінжинірингу інформаційної системи, строки та плановані ресурси на розробку та впровадження рішень, правильність вибору методів технології, а також виявляє помилки та дає рекомендації щодо підвищення ефективності проекту;

Оціночний аудит програмного забезпечення визначає економічну ефективність від впровадження і експлуатації певного виду програм або комплексу програмних ресурсів.

Надійність зберігання інформації, її захист є актуальним питанням та постійно знаходиться в полі

зору. Робота із контролю за надійністю зберігання інформації підприємства може передбачати наступні дії:

- стандартизація, сертифікація і аудиторський контроль інформаційно-телекомунікаційних систем на предмет їх безпеки;
- вивчення і запобігання інформаційно-технологічних катастроф;
- захист інформаційних систем від протиправних посягань та досягання незаконної мети;
- кадрове забезпечення інформаційної системи та ін.

Проблема захисту інформації виникла давно, ще в умовах централізованої обробки інформації із застосуванням великих ЕОМ, але свого критичного стану досягла разом з розвитком комп'ютерних інформаційних систем [4, с. 135].

Захист інформації можна забезпечити за допомогою розробки чіткого планування роботи системи внутрішнього захисту та контролю, що передбачатиме персональну відповідальність кожного працівника, починаючи з технічного персоналу і закінчуючи керівництвом підприємства.

У плані мають визначатися також заходи щодо відновлення інформаційних ресурсів після їх ураження. А перевірку дотримання цього чітко розробленого плану повинна здійснювати аудиторська фірма чи організація, яка має відповідну ліцензію на проведення такої діяльності за допомогою комп'ютерного аудиту безпеки.

Аудит безпеки – це процес збору і аналізу інформації про автоматизовані системи, необхідної для подальшого проведення якісної або кількісної оцінки рівня захисту від атак зловмисників [5, с. 8; 8, с. 367].

На нашу думку для забезпечення захисту інформації підприємствам доцільно здійснювати контроль захисту інформаційної системи. Одним із різновидів такого контролю може бути незалежний аудит. Аудит безпеки

інформаційної системи дає змогу керівництву підприємства бути впевненим у тому, що їхня внутрішньогосподарська інформація буде надійно захищена від несанкціонованого використання її конкурентами та іншими зовнішніми користувачами.

Виділяють наступні види аудиту інформаційної безпеки [7, с. 230; 10, с. 1109]: експертний аудит безпеки, в процесі якого виявляються недоліки в системі засобів захисту інформації на основі наявного досвіду експертів, що беруть участь у процедурі обстеження; інструментальний аналіз захищеності автоматизованої системи, спрямований на виявлення і усунення проблем програмно-апаратного забезпечення програми; оцінка відповідності рекомендаціям Міжнародного стандарту ISO 17799, а також керівних документів; комплексний аудит, що включає всі вищеперелічені форми проведення перевірки.

При цьому, об'єктом аудиту може виступати як автоматизована система підприємства чи компанії в цілому, так і її окремі складові, в яких проводиться обробка інформації.

Отже, комп'ютерний аудит може виступати засобом оцінки інформаційної системи та захисту інформації на підприємстві. Його проведення відіграє важливе значення у системі контролю інформації сформованої в середовищі комп'ютерної інформаційної системи клієнта та гарантуванні її безпеки. Здебільшого, проведення комп'ютерного аудиту інформаційних систем використовується, якщо автоматизована система призначена для обробки конфіденційної чи секретної інформації підприємства. За умов використання підприємством автоматизованої системи збору і обробки інформації потрібно використовувати найкращі засоби захисту інформації, які може запропонувати аудиторська фірма після проведення аудиту.

### Список літератури

1. Акентьєва, О. Б. Щодо взаємовідносин внутрішнього і зовнішнього аудиту [Текст] / О. Б. Акентьєва, І. В. Цупова // *Фінанси, облік і аудит* – 2008. – №6. – С. 245-247.
2. Додонов, О. Г. Інформаційне суспільство: технології та безпека [Текст] / О. Г. Додонов, М. Г. Горбачик, М. Г. Кузнєцова // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2008. – №4. – С. 166-170.
3. Івахненко, С. В. Поняття комп'ютерного контролю та аудиту [Текст] / С. В. Івахненко // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2009. – № 5. – С. 24-36.
4. Кудрицький, Б. В. Декілька слів про комп'ютерний аудит [Текст] / Б. В. Кудрицький // *Фінанси, облік і аудит*. – 2009. – №14. – С. 331-338.
5. Мартиненко, С. В. Аудит інформаційної безпеки [Текст] / С. В. Мартиненко, Г. О. Кравцов // *Фінанси, облік і аудит*. – 2009. – №9. – С. 6-9.
6. Назаренко, О. О. Автоматизація аудиту в Україні: підходи і програмне забезпечення [Текст] / О. О. Назаренко, Ю. В. Михайленко // *Економіка і держава*. – 2008. – №9. – С. 65-68.
7. Огнева, А. М. Аудит інформаційних систем і технологій [Текст] / А. М. Огнева // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 6. – С. 229-232.
8. Усач, Б. Деякі аспекти проведення аудиту в комп'ютерному середовищі [Текст] / Б. Усач, М. Маркевич // *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2010. – Випуск 6. – С. 366-369.
9. Фостолович, В. А. Економічна суть та необхідність аудиту [Текст] / В. А. Фостолович, С. Ю. Дьяконова // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2009. – №7. – С. 198-204.
10. Фостолович, В. А. Процес автоматизації аудиту та ризик пов'язаний з ним [Текст] / В. А. Фостолович, А. Чвалюк // *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. – Т. 4. – 2010. – С. 1107-1114.

### РЕЗЮМЕ

*Фостолович Валентина, Андрущак Алина*

**Компьютерный аудит – независимая форма контроля надежности защиты информационной системы предприятия**

Рассмотрены особенности проведения компьютерного аудита безопасности информационных систем предприятия, охарактеризованы основные направления компьютерного аудита информационной системы.

### RESUME

*Fostolovich Valentyna, Andruschak Alina*

**A computer audit is an independent form of control of reliability of defence of the informative system of enterprise**

The features of leadthrough of computer audit of safety of the informative systems of enterprise are considered, basic directions of computer audit of the informative system are described.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## СУТТЄВІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ КОРИСТУВАЧІВ

*Розкрито зміст поняття „суттєвості” в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Визначено роль суттєвості у формуванні показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Сформовано об’єкти застосування суттєвості в обліковій політиці підприємства.*

**Ключові слова:** суттєвість, поріг суттєвості, облікова політика підприємства, об’єкти суттєвості, бухгалтерський облік, фінансова звітність, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Питання організації бухгалтерського обліку в умовах становлення та розвитку соціально-орієнтованої економіки в нашій країні набувають актуального значення. Одним з найважливіших питань організації системи бухгалтерського обліку на кожному підприємстві є формування облікової політики. Визначальним моментом при формуванні останньої є оцінка рівня суттєвості інформації. Суттєвою визнається інформація, відсутність якої у фінансовій звітності може вплинути на економічні рішення її користувачів. Тому питання визначення рівня суттєвості інформації при формуванні облікової політики підприємства в останній час набули важливого значення.

Окремі питання суттєвості в обліковій політиці підприємства досліджувалися деякими вітчизняними вченими-економістами, а саме: Д. Л. Волковим, В. О. Ганусич, С. Ф. Головим, В. Б. Клевець, М. П. Кондраковим, М. І. Кутером, В. С. Ленем, С. О. Николаєвою, С. А. Смірною, Н. Цв’єтковою, Л. П. Хабаровою, Л. З. Шнейдманом та ін. Однак такі дослідження не є комплексними і узагальнюючими. Тому питання застосування суттєвості під час формування облікової політики підприємства потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження поняття суттєвості, вивчення об’єктів застосування суттєвості та відображення її критеріїв в обліковій політиці підприємства.

Вимога стосовно правильності та достовірності відображення облікової інформації у фінансових звітах ставилася з моменту їх виникнення. Питання повного висвітлення інформації у фінансовій звітності почали підніматися лише на початку ХХ ст. одним з видатних італійських вчених П'єро д'Альвізе (1934 р.). Своє вчення, назване ним логісологією, він втілює у восьми загальних принципах, серед яких окреслив принцип відносної повноти: „Обсяг облікової інформації залежить від мети, що стоїть перед бухгалтером. Він повинен провести адміністрацію між Сцилою надлишкових даних та Харибдою інформаційних вакуумів” [1, с. 232].

Слід зауважити те, що принцип повного висвітлення реалізується через суттєвість.

В економічній літературі суттєвість розглядають як: принцип бухгалтерського обліку [2, с. 168-169]; вимогу до фінансової звітності [3, с. 158-159]; якісну характеристику фінансових звітів [4, с. 25-26; 5, с. 29-30].

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, затвердженій Радою Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) в 2001 р.,

суттєвість відносять до доречності, однієї з якісних характеристик фінансових звітів. В Україні згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), суттєвість у переліку принципів бухгалтерського обліку відсутня. Як одна з якісних характеристик фінансової звітності наводиться доречність, на яку впливає суттєвість. Інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення у фінансових звітах може вплинути на економічні рішення користувачів. Отже, суттєвість виступає певним порогом або критерієм розмежування, а не принципом бухгалтерського обліку, вимогою до фінансової звітності, а скоріше всього якісною характеристикою, яка здатна впливати на економічні рішення користувачів фінансової звітності.

Суттєвість інформації визначається Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), національними П(С)БО і Листом Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108 [6, с. 59-60].

Поняття „суттєвість” разом з багатьма іншими термінами прийшло до нас з міжнародної практики, зокрема, з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО).

Так, в Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, затвердженій Радою МСБО у квітні 2001 р., у п. 30 відзначено, що „інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв’язку з пропуском чи неправильним відображенням. Отже, суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманною інформації, щоб вона стала корисною” [5, с. 30]. Повніше визначення суттєвості наведено у п. 11 МСБО № 1 „Подання фінансових звітів” і в п. 5 МСБО № 8 „Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”, а саме: „...пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи в сукупності) вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання, можуть бути визначальним чинником” [5, с. 665, 770]. У п. 3 П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” суттєвою вважають інформацію, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності [7, с. 24].

Відповідно суттєвою вважається інформація, відсутність якої може вплинути на економічні рішення користувачів фінансової звітності. Відповідно до вимог п. 3 П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”, Міністерством фінансів України розроблено рекомендації стосовно застосування суттєвості в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності та наведено його визначення.

„Суттєвість – характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності” [6, с. 59].

Як бачимо, тлумачення суттєвості в національних нормативних документах близьке до міжнародного. Однак суттєвість показника залежить від таких факторів, як: оцінки показника або його відносного розміру; характеру показника і конкретних обставин його виникнення. Тому, дане визначення суттєвості, яке наведено у вітчизняних нормативних документах, необхідно доповнити тим, що на суттєвість впливає не тільки розмір тої чи іншої статті, а її характер.

Критеріями суттєвості є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації.

Кількісний вираз суттєвості визначається за допомогою порогу суттєвості.

Поріг суттєвості – абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації [6, с. 59].

Поріг суттєвості підприємство визначає самостійно з урахуванням вимог національних П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108.

Кількісне значення порогу суттєвості може визначатись у відсотках до значення певного показника (групи показників) фінансової звітності підприємства.

Деякі вітчизняні економісти замість поняття „поріг суттєвості” в економічній літературі вживають „поріг істотності” [8, с. 21; 9, с. 290; 10, с. 20]. Згідно з тлумачним словником сучасної української мови: суттєвий – який становить саму суть, зміст чого-небудь; важливий, значний, а істотний – який становить сутність або стосується сутності чого-небудь; дуже важливий, значний, вагомий [11, с. 1417, 507]. Отже, застосування в економічній літературі термінів „поріг суттєвості” або „поріг істотності” не викликає ніяких заперечень, оскільки між ними не має суттєвих відмінностей.

О. П. Войналович вважає, що застосування порогу суттєвості в процесі ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності призведе до порушення принципу повного висвітлення [9, с. 290]. Згідно з п. 38 Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів, інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних із її отриманням [5, с. 31]. Таким чином, принцип повного висвітлення реалізується через суттєвість, яка визначається якісними і кількісними характеристиками інформації, які важливі для користувачів фінансової звітності і не суперечить йому.

У П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” вказано, що суттєвість інформації визначається відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та керівництвом підприємства. Однак в деяких П(С)БО не визначено кількісний поріг суттєвості і тому підприємство повинно самостійно встановити рівень суттєвості окремих об'єктів обліку і відобразити в Наказі про облікову політику.

Суб'єктами визначення суттєвості облікової інформації є органи, які уповноважені на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, та

власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Об'єктами застосування суттєвості є:

- діяльність підприємства в цілому;
- окремі господарські операції та об'єкти обліку;
- статті фінансової звітності [6, с. 59].

В Україні застосування критеріїв суттєвості до підприємства в цілому передбачає можливість використання спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємством, обсяги діяльності якого нижче встановленого порогу суттєвості. Згідно із законодавством України до суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену форму бухгалтерського обліку і звітності, відносять суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та власності, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує п'ятдесяти осіб та суми валового доходу, еквівалентної п'ятисотам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України.

Об'єктами бухгалтерського обліку є активи, зобов'язання, власний капітал та господарські процеси (господарські операції).

Суттєвість окремих господарських операцій та об'єктів обліку визначається керівництвом підприємства, якщо інше не передбачено національними П(С)БО. Тому критерії суттєвості, які обирає підприємство щодо окремих об'єктів обліку, згідно з Листом Міністерства фінансів України „Про облікову політику” від 21.12.2005 р., № 31-34000-10-5/27793, повинні бути відображені в Наказі про облікову політику. Вважаємо, що поріг суттєвості щодо окремих господарських операцій і об'єктів обліку є невід'ємним елементом облікової політики, який для кожного підприємства може бути різним, залежно від обсягів його діяльності.

Визначення порогу суттєвості в обліковій політиці необхідне для вирішення наступних завдань:

- формування окремих об'єктів обліку (об'єктів активів, зобов'язань та власного капіталу) з метою визнання статей Балансу;
- формування окремих видів доходів та витрат з метою формування статей Звіту про фінансові результати;
- формування кількісної ознаки зміни вартості необоротних активів з метою їх переоцінки або визначення втрат (доходів) від зменшення (поновлення) корисності;
- формування кількісних ознак для класифікації орендних операцій (операційна оренда, фінансова оренда);
- формування звітних сегментів;
- формування кількісних ознак для визначення подібних активів;
- формування інших кількісних ознак, які необхідні для визначення елементів (статей) фінансової звітності підприємства [12, с. 199-200].

При формуванні порогу суттєвості щодо окремих господарських операцій та об'єктів обліку можуть бути використані рекомендації Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108, у яких встановлено поріг суттєвості для окремих об'єктів обліку (таблиця 1).

Необхідно відзначити, що поріг суттєвості до об'єктів бухгалтерського обліку в цьому нормативному документі встановлено майже на такому самому рівні, який існує в зарубіжних країнах. Так, в США в якості суттєвих часто розглядають суми, які складають не менше 5-10 % доходів або активів. Суми, які можна вважати

Таблиця 1. Рекомендації щодо визначення порогу суттєвості для окремих об'єктів обліку

№ п/п	Об'єкт визначення суттєвості	Поріг суттєвості	Базовий показник для визначення порога суттєвості
1.	Окремі об'єкти обліку активів, зобов'язань і власного капіталу	до 5 %	Підсумок відповідно всіх активів, усіх зобов'язань і власного капіталу
2.	Окремі види доходів і витрат	до 2 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
3.	Переоцінка або зменшення корисності об'єктів обліку	до 1 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
		або	
		до 10 %	Відхилення залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості
4.	Окремі види доходів, витрат і відображення переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку неприбуткових організацій	до 0,5 %	Сума надходжень на провадження статутної діяльності
5.	Строк оренди для визнання оренди фінансовою	до 75 %	Строк корисного використання об'єкту оренди
6.	Визначення звітного сегмента	до 10 %	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або фінансових результатів сегмента або активів усіх сегментів підприємства
7.	Визначення подібних активів	Не більше 10 %	Різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну
8.	Інші господарські операції та об'єкти обліку	У межах 1-10 %	Обсяг діяльності підприємства, характер впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та якісних чинників, які можуть впливати на визначення порогу суттєвості
9.	Статті фінансової звітності за невстановленими формами фінансової звітності	Частка відповідної статті в базовому показнику	За базовий показник рекомендується використовувати: - для статей Балансу - суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань; - для статей Звіту про фінансові результати - суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період; - для статей Звіту про рух грошових коштів - чистий рух грошових коштів (надходження або витрачання) відповідно від операційної, інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період

суттєвими, безумовно, залежать від розміру компанії. Одна і та ж сума може виявитися критичною для малої фірми і незначною в обороті корпорації-гіганта [13, с. 32]. У Росії кількісним критерієм суттєвості є 5 % поріг показника від загального підсумку відповідних даних за звітний рік. Однак даний показник є рекомендаційним і рівень суттєвості може визначатися підприємством самостійно, але обов'язково повинен бути відображений в обліковій політиці підприємства і становити 3 % або 7 % тощо [14, с. 9].

У Концептуальній основі складання на подання фінансових звітів і МСФЗ порядок встановлення порогу суттєвості не передбачено, тому це залишається на професійний розсуд бухгалтера.

Аналіз Наказів про облікову політику багатьох підприємств України демонструє, що в більшості із них відсутній такий показник, як поріг суттєвості. В деяких із них у рядку „Поріг суттєвості” вказують лише певну суму, наприклад 50 грн., 100 грн., 500 грн. або 1000 грн., що суперечить вимогам нормативних документів, зокрема, вимогам національних П(С)БО та рекомендаціям Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108. Згідно з національними П(С)БО і вщевказаним Листом, для кожного об'єкту бухгалтерського обліку рекомендовано певний поріг суттєвості, а не єдиний поріг суттєвості для всіх об'єктів бухгалтерського обліку.

Що стосується статей фінансової звітності, то згідно з Листом Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р.,

№ 04230-04108, при визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості може прийматися частка відповідної статі у базовому показнику. За базовий показник рекомендується використовувати:

- для статей Балансу - суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань;
- для статей Звіту про фінансові результати - суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період;
- для статей Звіту про рух грошових коштів - чистий рух грошових коштів (надходження або видаток) відповідно від операційної, інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період [6, с. 60].

У Листі Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” також вказано, що кожен суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднуватися зі статтями, подібними за характером або функціями. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядаються разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку, доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та неопераційні; відсоткові та невідсоткові.

Крім цього у Листі Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від

29.07.2003 р. № 04230-04108 вказано, що застосування суттєвості для наведення статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо форми фінансової звітності не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або іншими нормативно-правовими актами [6, с. 60]. У нашій країні всі форми фінансової звітності регламентовані нормативно-правовими актами (П(С)БО тощо) і тому не підпадають під об'єкт застосування суттєвості. Отже, п. 7 Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р. № 04230-04108 можна використовувати лише для форм внутрішньої звітності, яку складають для власників і керівництва підприємства та не подають до органів статистики. Прикладом такого звіту може бути Звіт про прибутки і збитки структурного підрозділу підприємства, а також інші подібні форми внутрішньої звітності. Критерії суттєвості для цілей управлінського обліку законодавчими актами та нормативними документами не передбачено. Суттєвість інформації для цілей управлінського обліку визначається самим керівництвом підприємства і залежить від рівня його професійного судження. Таким чином, підприємство формує свою облікову політику, само вирішує, що вважати суттєвою інформацією, а що ні. Однак у Наказі про облікову політику підприємство самостійно обов'язково повинно вказати поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, окремих господарських операцій тощо, відповідно до затверджених П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності”.

### Список літератури

1. Соколов, Я. В. *История развития бухгалтерского учета* [Текст] / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. *Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах* [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
3. Волков, Д. Л. *Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации* [Текст] : учеб. пособие / Д. Л. Волков. – СПб. : Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2006. – 640 с.
4. *Фінансовий облік* [Текст] : підручник / С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.
5. *Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004* [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – І частина. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1304 с.
6. *Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності* [Текст] : лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р., № 04230-04108 // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2003. - № 8. – С. 59-60
7. Пархоменко, В. М. *Бухгалтерський облік в Україні* [Текст]. *Нормативи. Коментарі* [Текст] / В. М. Пархоменко. – Ч. 9. – Луганськ: Футура, 2006. – 672 с.
8. Войтенко, Т. *Облікова політика: стратегія підприємства – 2003* [Текст] / Т. Войтенко // *Податки та бухгалтерський облік*. – 2003. – № 1-2 (559-560). – С. 15-23
9. Войналович, О. П. *Оптимізація положень розпорядчого документу з облікової політики* [Текст] / О. П. Войналович // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*, вип. 7, ч. І. – Кіровоград: КНТУ, 2005. – С. 288-296
10. Лукінова, О. *Організація бухгалтерського обліку. Облікова політика* [Текст] / О. Лукінова // *Всеукраїнський бухгалтерський тижневик „БАЛАНС”*. – 2005. - № 5 (547), 1 лютого. – С. 19-24
11. *Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., доп. та CD)* [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: Ірпінськ: Перун, 2007. – 1736 с.: іл.

12. *Організація бухгалтерського обліку* [Текст] : навчальний посібник / За редакцією В. С. Леня. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
13. Качалин, В. В. *Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP* [Текст] / В. В. Качалин. – М.: Эксмо, 2007. – 400 с.
14. Смирнова, С. А. *Учетная и налоговая политика организации* [Текст] / С. А. Смирнова. – М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 248 с.

### РЕЗЮМЕ

**Щирба Маркиян**

#### **Существенность информации в финансовой отчетности и ее влияние на экономические решения пользователей**

Раскрыто содержание понятия „существенности” в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Определенно роль существенности в формировании показателей бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Сформированы объекты применения существенности в учетной политике предприятия.

### RESUME

**Schyrbа Markiyan**

#### **Importance of information in the financial reporting and its influence on the economic decisions of users**

Essence of concept „importance” is exposed in a record-keeping and financial reporting. Certainly role of importance in forming of indexes of record-keeping and financial reporting. The objects of application of importance of accounting policy of enterprise are formed.

**Стаття надійшла до редакції 02.09.2010 р.**

**ІНДЕКС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ У СФЕРІ ПОДороЖЕЙ І ТуРИЗМУ**

*Розглянуто складові індексу конкурентоспроможності країни у сфері подорожей і туризму, проаналізовано показники конкурентоспроможності України на світовому туристичному ринку.*

**Ключові слова:** міжнародний туризм, світовий ринок туристичних послуг, індекс конкурентоспроможності у сфері подорожей і туризму, показники конкурентоспроможності країни у сфері туризму, фактори конкурентоспроможності країни у сфері туризму

Туристичний сектор має важливе значення для економічного розвитку країн, оскільки сприяє зростанню зайнятості населення, збільшенню національного доходу, покращенню платіжного балансу. На міжнародний туризм у 2009 р. припадало 30% світового експорту послуг та до 45% експорту послуг в країнах, що розвиваються. Крім того, в індустрії туризму за цей період було створено 77 млн. робочих місць (2,7% від усіх працюючих) і 220 млн. робочих місць у суміжних галузях (7,6% від усіх працюючих) [1].

До світового ринку туристичних послуг все активніше залучається Україна. Туризм є відносно невеликою частиною вітчизняної економіки з точки зору його внеску у загальний ВВП і зайнятість населення. У 2008 р. частка туристичної індустрії у ВВП країни склала 2451 млн. дол. США, тобто 1,6% від загального ВВП, зайнятість населення у даній сфері становила 270 чол. на 1000 робочих місць, що склало 1,3% від загального числа зайнятих [2]. У 2007 р. частка туристичної індустрії у ВВП склала 1,9%, а зайнятість населення становила 313 тис. чол., тобто 1,5% від загального числа зайнятих [3]. Як бачимо, на фоні високих темпів розвитку світового туризму країна виглядає досить скромно.

Хоча Україна має унікальні природно-рекреаційні ресурси, историко-культурні пам'ятки та зони різноманітних форм відпочинку, її конкурентоспроможність на світовому ринку туристичних послуг є досить низькою. Аналіз показників, які складають індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму є актуальним завданням, оскільки дозволить виявити існуючі проблеми розвитку сектору.

Серед авторів, які розглядають питання розвитку конкурентоспроможного ринку туристичних послуг, можна виділити Ю. Аванесова, А. Александрову, В. Бабарицьку, Н. Ващенко, А. Виноградську, В. Гуляєва, А. Добровольську, Г. Долматова, В. Євдокименка, Є. Єгорова, Р. Заблоцьку, Н. Кабушкіна, В. Квартальнова, А. Мазаракі, Н. Моїсєєву, Н. Никифорову, Б. Осадіна, І. Ополченова, Г. Папіряна, В. Сапрунову, В. Сеніна, В. Федорченка, В. Фомічева, А. Чудновського, В. Шмагіну та ін. Більшість фахівців зазначають, що підвищення конкурентоспроможності національних туристичних послуг має значний вплив на розвиток в'їзного туризму.

Метою написання статті є аналіз складових індексу конкурентоспроможності України на світовому туристичному ринку.

Для визначення конкурентного статусу країн у сфері надання туристичних послуг експерти Всесвітнього

економічного форуму у співпраці з представниками Booz & Company, Deloitte, Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA), Міжнародного союзу охорони природи (IUCN), Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) і Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (WTTC) щорічно розробляють індекс конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму (ТТСІ).

ТТСІ дозволяє визначити перешкоди для успішного розвитку туризму на національному рівні та розробити конкретні заходи для покращення конкурентоспроможності держав на світовому ринку туристичних послуг.

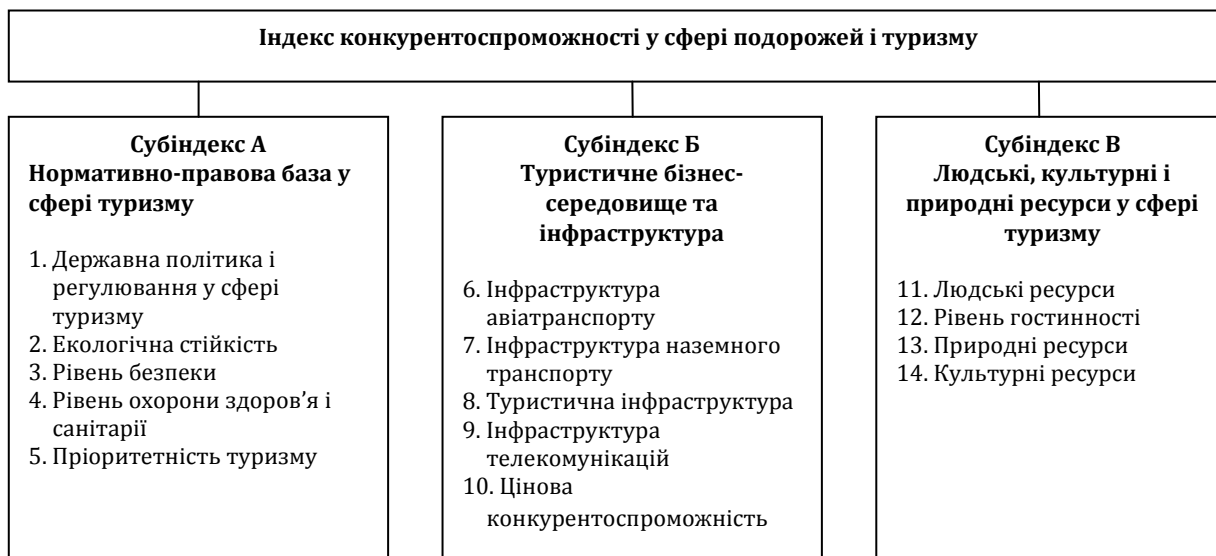
Індекс конкурентоспроможності країни у сфері подорожей і туризму складається з трьох субіндексів: нормативно-правова база у сфері туризму; туристичне бізнес-середовище та інфраструктура; людські, культурні та природні ресурси кожної країни у сфері туризму (рис. 1). Вони містять 14 груп показників, які об'єднують 73 фактори.

1. Державна політика і регулювання у сфері туризму визначають ступінь сприяння політичного середовища розвитку туристичного сектора в країні. Факторами даної групи є: надання переваг зарубіжним власникам; застереження майнових прав; заохочення прямих іноземних інвестицій; необхідність віз і складність їх одержання; відкритість країни для двосторонніх угод про повітряне сполучення; прозорість державної політики у сфері туризму; час та витрати для відкриття бізнесу.

2. Політика уряду щодо охорони навколишнього середовища і фактори, які сприяють підвищенню його екологічної стійкості мають вирішальне значення для забезпечення туристичної привабливості країни в майбутньому. До факторів даної групи відносять: жорсткість та ступінь регулювання екологічних норм; сталий розвиток туристичної індустрії; викиди вуглекислого газу; концентрація твердих частинок у повітрі; зникаючі види флори і фауни; ратифікація конвенцій по охороні природи.

3. Безпека є найважливішим чинником, що визначає туристичну конкурентоспроможність країни. Туристи утримуються від поїздки у небезпечні країни, що робить їх менш привабливими для розвитку туристичного сектора. Тут приймаються до уваги наступні фактори: затрати бізнесу на боротьбу з тероризмом, злочинністю і насильством; надійність поліції; кількість дорожньо-транспортних пригод.

4. До факторів, які визначають рівень охорони здоров'я і санітарії в країні відносять: кількість лікарів та лікарняних ліжок; доступність засобів покращення



*Рис. 1. Складові індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей і туризму [4]*

санітарії; доступність питної води хорошої якості.

5. Факторами надання урядом країни пріоритетності розвитку туристичної сфери виступають: визнання урядом пріоритетності розвитку туристичної індустрії; бюджетні витрати на туризм; ефективність маркетингу і брендингу для приваблення туристів; участь країни в міжнародних туристичних виставках.

6. Інфраструктура авіатранспорту забезпечує авіасполучення як всередині країни, так і за її межами. Її факторами є: якість інфраструктури; внутрішні і міжнародні рейси; внутрішній пасажиро-кілометраж; міжнародний пасажиро-кілометраж; вильоти на 1000 населення; щільність мережі аеропортів; кількість авіакомпаній; мережа міжнародних авіасполучень.

7. Важливе значення для зручного переміщення по країні має якість інфраструктури наземного транспорту. При цьому враховується такі фактори як: якість доріг; якість інфраструктури залізниць і портів; якість національної транспортної мережі; густота мережі автодоріг.

8. Факторами оцінки туристичної інфраструктури є: кількість готельних номерів; наявність великих компаній по оренді автомобілів; наявність банкоматів, що приймають картки VISA.

9. Враховуючи зростаюче значення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для сучасної туристичної індустрії, у т. ч. для планування туристичних маршрутів, купівлі проїзних квитків і бронювання проживання, експерти оцінюють їх за такими факторами: використання Інтернету бізнесом; кількість користувачів Інтернету; кількість стаціонарних телефонів; широкосмуговий доступ до Інтернету; кількість абонентів мобільного зв'язку.

10. При визначенні цінової конкурентоспроможності туристичної індустрії приймаються до уваги наступні фактори: податки і збори в аеропортах; паритет купівельної спроможності; оподаткування в країні; рівень цін на паливо; відносна вартість розміщення в готелі.

11. Людські ресурси. Цей показник складається з двох груп: навчання і тренінги та доступність кваліфікованої робочої сили. Факторами першої групи є: кількість населення, що має початкову освіту; кількість населення, що має середню освіту; якість системи освіти; локальна доступність спеціалізованих послуг з навчання та тренінгових послуг; ступінь підготовки кадрів. До факторів другої групи відносяться: практика найму та звільнення працівників; залучення іноземної робочої

сили; поширеність ВІЛ; внесок бізнесу у боротьбу з ВІЛ/СНІДом; середня тривалість життя в країні.

12. Рівень гостинності визначає ступінь відкритості країни для туризму та іноземних гостей. Факторами оцінки є: рівень відкритості для туризму; ставлення населення країни до іноземних туристів; можливість продовження термінів ділових поїздок.

13. Країни, які в змозі запропонувати туристам доступ до природних активів мають виражену конкурентну перевагу. До факторів оцінки відносять: кількість природних об'єктів світової спадщини; території, які знаходяться під охороною; якість природного середовища; всесвітньо відомі види флори і фауни.

14. Факторами оцінки культурних ресурсів є: культурні об'єкти світової спадщини; кількість спортивних стадіонів; кількість міжнародних ярмарок і виставок в країні; експорт у сфері культури і мистецтва.

У рейтингу конкурентоспроможності у сфері подорожей і туризму Україна вже два роки поспіль займає 77 місце серед 133 країн світу. Розглянемо показники конкурентоспроможності України у сфері туризму за останні три роки (табл. 1).

По показнику державної політики і регулювання у сфері туризму Україна у 2009 р. займала 104 місце. Це викликано низькими позиціями у наданні переваг зарубіжним власникам (122 місце); застереженні майнових прав (123 місце); заохоченні прямих іноземних інвестицій (120 місце) [4]. Негативна оцінка загального відношення до іноземних інвесторів впливає на залучення інвестицій в готельний сектор до Євро-2012.

Щодо охорони природи та її стійкого розвитку, то у 2009 р. Україна займала 79 місце, що на 30 позицій вище, ніж у 2007 р. Ця низька позиція пояснюється тим, що по жорсткості та ступеню регулювання екологічних норм країна займає 124 місце у світі [4; 6]. Розвиток туристичної індустрії, особливо створення нових інфраструктурних проектів проходить без врахування стійкості по відношенню до навколишнього середовища і національного використання природних ресурсів.

Фізична безпека в країні є критичним фактором, що визначає її конкурентоспроможність у сфері туризму. Рівень безпеки в Україні є досить низьким – 86 позиція у 2009 р., крім того сильно виражена недовіра до правоохоронних органів – 105 місце у світі [4].

Своєю високою 18 позицією по рівню охорони здоров'я і санітарії у 2009 р. (2007 р. – 39 місце) Україна зобов'язана третьому місцю в світі по кількості



Таблиця 1. Показники конкурентоспроможності України у сфері туризму

Показник	Місце в рейтингу, рік			Динаміка змін, р.р.		Бал 2009 р.
	2009	2008	2007	2008 /2007	2009 /2008	
Державна політика і регулювання у сфері туризму	104	100	88	-12	-4	3.8
Екологічна стійкість	79	83	109	+26	+4	4.3
Рівень безпеки	86	93	73	-20	+7	4.7
Рівень охорони здоров'я і санітарії	18	17	39	+22	-1	6.4
Пріоритетність туризму	87	96	90	-6	+9	4.0
Інфраструктура авіатранспорту	94	98	87	-11	+4	2.6
Інфраструктура наземного транспорту	72	84	67	-17	+12	3.3
Туристична інфраструктура	55	62	75	+13	+7	3.7
Інфраструктура телекомунікацій	51	52	64	+12	+1	3.4
Цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії	116	115	37	-78	-1	3.9
Людські ресурси	68	80	73	-7	+12	5.1
Рівень гостинності	66	62	46	-16	-4	4.8
Природні ресурси	112	104	118*	+14	-8	2.4
Культурні ресурси	88	84	118*	+34	-4	1.8

Джерело [4; 5; 6]: *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2008. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007.*

лікарняних ліжок на душу населення і 29 місце по кількості лікарів на душу населення [4; 6].

Пріоритетність туризму в державі знаходиться на одному з останніх місць, цим можна пояснити 87 місце в рейтингу. Непослідовні дії уряду по відношенню до розвитку туризму призвели до того, що бренд України як туристичної держави знаходиться на 113 місці [4].

По оцінці інфраструктури авіатранспорту Україна займала у 2009 р. 94 місце. Цей низький показник повинен бути поштовхом до її модернізації [4].

Щодо інфраструктури наземного транспорту, то у 2009 р. Україна займала 72 місце порівняно з 84 місцем у 2008 р., що пояснюється підвищенням оцінки якості національної транспортної мережі на 61 позицію [4; 5].

По розвитку туристичної інфраструктури у 2009 р. Україна знаходилась на 55 місці, що на 20 позицій вище порівняно із 2007 р. За кількістю готельних номерів країна займала 107 місце, а по кількості банкоматів, які приймають картки VISA - 33 місце [4; 6].

Щодо оцінки інфраструктури телекомунікацій, то у 2009 р. Україна зайняла 51 місце, причому по кількості користувачів мобільними телефонами країна знаходиться на 14 місці у світі [4].

Цінова конкурентоспроможність туристичної індустрії України є досить низькою. Так, у 2007 р. країна займала 37 місце, а у 2009 р. - 116 місце. Це пояснюється невідповідністю ціни туристичних послуг рівню їх якості, а також збільшенням рівня оподаткування.

Щодо оцінки якості людських ресурсів, то у 2009 р. Україна піднялась на 12 пунктів порівняно із 2008 р. і займала 68 місце у світі. Сильними сторонами країни є висока якість рівня освіти (40 місце) і достатньо ефективна для бізнесу система найму і звільнення працівників (11 місце). Слабкими сторонами - нестача на ринку праці хороших зарубіжних спеціалістів (106 місце) та низька тривалість життя (95 місце) [4; 5].

Рейтинг України по рівню гостинності у 2009 р. опустився на 20 пунктів порівняно із 2007 р., що пов'язано з погіршенням відношення населення до іноземних туристів та зниженням рівня відкритості країни для

туризму (2007 р. - 16 місце, 2009 р. - 57 місце) [4; 6].

По оцінці стану природних ресурсів Україна у 2009 р. зайняла 112 місце. Це на 8 пунктів нижче, ніж у 2008 р., що пояснюється погіршенням якості охорони навколишнього середовища. Тому пріоритетним завданням повинен бути розвиток сектора на більш екологічно стійкій основі, враховуючи важливість якості навколишнього середовища для потенційних курортів України та гірського туризму [4].

Культурні ресурси України у 2009 р. знаходились на 88 позиції, що на 30 пунктів краще порівняно з 2007 р. Хоча слід відмітити, що по кількості культурних пам'яток ЮНЕСКО країна займає 65 місце у світі [4; 6].

У цілому дані дають можливість об'єктивно оцінити сильні та слабкі сторони туристичної індустрії України і показують, що країна сьогодні не може конкурувати з розвинутими туристичними державами.

На основі цих даних, загальної динаміки по окремих позиціях уряд країни повинен вживати заходи для покращення конкурентоспроможності у сфері туризму. Основними завданнями є: реальне визнання туризму одним із основних пріоритетів держави, створення сильного органу влади по управлінню розвитком туризму, впровадження апробованих у світі економічних механізмів успішного ведення туристичного бізнесу і заохочення інвесторів.

### Список літератури

1. *Дорожня карта, ведуча к восстановлению.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: [www.UNWTO\\_konfkazah.pdf](http://www.UNWTO_konfkazah.pdf)
2. *World Travel & Tourism Council, TSA Research 2008.* [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.wttc.org/eng/Tourism\\_Research/Economic\\_Research/Country\\_Reports/Ukraine](http://www.wttc.org/eng/Tourism_Research/Economic_Research/Country_Reports/Ukraine)
3. *The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity.* - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.weforum.org>
4. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. Managing in a Time of Turbulence.* - *World Economic Forum.* - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/TTCR09/>

5. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2008. Balancing Economic Development and Environmental Sustainability.* - [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.weforum.org/pdf/Global\\_Competitiveness\\_Reports/TTReport/TTfullreport.pdf](http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/TTReport/TTfullreport.pdf)
6. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007. Furthering the Process of Economic Development.* - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tourism-futures.org/content/view/1999/117/>

## **РЕЗЮМЕ**

*Заячківська Галина*

### **Индекс конкурентоспособности Украины в сфере путешествий и туризма**

Рассмотрены составляющие индекса конкурентоспособности страны в сфере путешествий и туризма, проанализированы показатели конкурентоспособности Украины на мировом туристическом рынке.

## **RESUME**

*Zayachkovska Galyna*

### **The travel and tourism competitiveness index of Ukraine**

The article deals with the composition of travel and tourism competitiveness index, analyzes indicators of Ukraine's competitiveness on the world tourist market.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Досліджено особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною та їх вплив на порядок організації і ведення бухгалтерського обліку, а також надано рекомендації щодо удосконалення порядку облікового відображення давальницької сировини у її переробника.*

**Ключові слова:** операції з давальницькою сировиною, замовник, виконавець.

Успішне функціонування і розвиток промислових підприємств у сучасних умовах ведення бізнесу вимагає пошуку альтернативних способів управління та здійснення господарської діяльності. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є співробітництво щодо виготовлення продукції на давальницьких умовах.

Широкого поширення операції з давальницькою сировиною набули в Україні, починаючи з 1992 року, в експортно-орієнтованих галузях економіки (металургії, хімічній промисловості, енергетиці, нафтопереробній та ін.) [4, с. 79]. Зазначені операції є незамінними не лише серед виробничих підприємств, а й у сфері надання послуг, у будівельних і торговельних організаціях, а також у сільському господарстві.

З однієї сторони, операції з давальницькою сировиною дозволяють українським підприємствам поліпшити використання виробничих потужностей переробних підприємств, особливо в умовах дефіциту оборотних коштів, надати роботу незавантаженому виробничому персоналу, а з іншої – вивчити потреби світового ринку щодо якості та асортименту продукції, підвищити конкурентоспроможність власної продукції на основі використання брендів провідних підприємств, а також освоїти сучасну технологію і організацію виробництва, методи забезпечення якості продукції, яка відповідає вимогам міжнародних стандартів.

Операції з давальницькою сировиною є досить складними та неоднозначними, що зумовлено порядком визнання права власності на передану сировину та вироблену з неї продукцію, а також наявністю різних видів таких операцій, шляхів реалізації готової продукції і способів розрахунку за переробку сировини. Зазначені особливості ускладнюють процес організації та ведення бухгалтерського обліку на промислових підприємствах. Тому для підвищення ефективності здійснення операцій з давальницькою сировиною потребує наукового обґрунтування та удосконалення низка питань з методики та організації бухгалтерського обліку таких операцій.

Серед вагомих наукових досліджень вітчизняних науковців з питань удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною можна назвати праці Ф. Бутинця, О. Гончара, В. Житного, О. Кіляра, Ю. Кузьмінського, О. Савченка, І. Прибеги та ін.

Метою дослідження є вивчення особливостей операцій з давальницькою сировиною та їх впливу на порядок організації та ведення бухгалтерського обліку для забезпечення зацікавлених користувачів

оперативною та достовірною інформацією щодо таких операцій.

Незважаючи на зростаючі темпи рівня використання операцій з давальницькою сировиною в господарській діяльності українських підприємств, законодавче регулювання щодо таких операцій здійснюється лише у зовнішньоекономічній діяльності. Тобто у вітчизняному законодавстві відсутній належний рівень регламентації порядку здійснення операцій з давальницькою сировиною саме між резидентами України.

Основним нормативним документом, який визначає правові засади зазначених операцій як з іноземними контрагентами, так і з вітчизняними, є Законом України "Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах", згідно якого під операціями з давальницькою сировиною слід розуміти операції з попередньої поставки сировини для її наступного перероблення (оброблення, збагачення чи використання) на готову продукцію за відповідну плату, незалежно від кількості виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини) за умови, якщо вартість давальницької сировини на кожному етапі переробки становить не менш як 20 % загальної вартості готової продукції [1]. Тобто основними критеріями віднесення господарських операцій до операцій з давальницькою сировиною є, по-перше, попередня поставка сировини для виготовлення з неї готової продукції, і, по-друге, вартість переданої сировини повинна становити не менше 20 % загальної вартості виробленої продукції.

Відповідно до п. 1 ст. 332 Цивільного кодексу України переробкою є використання однієї речі (матеріалу), в результаті чого створюється нова річ [5].

При цьому переробка давальницької сировини є роботою, а не послугами з переробки (як зазначається більшістю дослідників), оскільки передбачає здійснення виконавцем діяльності, що має матеріальний результат – готову продукцію.

З огляду на зазначене операції з давальницькою сировиною характеризуються наступними ознаками:

- наявність двох суб'єктів господарювання: замовника (власник сировини) і виконавця (переробник сировини);
- замовник передає виконавцю сировину для її переробки і виготовлення певного виду продукції;
- після переробки виконавець передає готову продукцію замовнику в обумовленій кількості;
- за виконану роботу замовник розраховується з виконавцем у формі та розмірі, передбаченими

умовами укладеного договору.

Залежно від того, резидентами яких країн виступають власники і переробники сировини, розрізняють операції з вітчизняним контрагентом та іноземними. При цьому давальницька сировина, що є власністю іноземних суб'єктів господарювання, може бути як ввезена із-за кордону, так і придбана на території України.

Крім того, розрахунок за переробку давальницької сировини може здійснюватись кількома способами: 1) грошовими коштами (даний спосіб використовується, коли у замовника відсутні складнощі з реалізацією продукції, а у переробника вони наявні); 2) частиною давальницької сировини (договір на переробку давальницької сировини складається таким чином, що певний відсоток сировини, що надходить від замовника, виробник (виконавець, переробник) отримує в якості плати за переробку іншої частини сировини; 3) частиною готової продукції (за такого варіанту розрахунків з отриманої продукції, вихід якої узгоджений нормативами, утримується певний відсоток у рахунок оплати за послуги); 4) комбіновано.

Розглянемо більш детально здійснення операцій з переробки давальницької сировини між резидентами України, зокрема облікове відображення давальницької сировини та результатів її переробки у виконавця.

Основна особливість операцій з давальницькою сировиною, яка має визначальний вплив на порядок організації та ведення бухгалтерського обліку таких операцій у виконавця, полягає у тому, що сторона, яка передає початкову сировину (матеріали), зберігає за собою право власності на дану сировину на кожному етапі її переробки, а також на вироблену з неї готову продукцію.

Оскільки давальницька сировина і готова продукція, що повертається замовнику, не є власністю виконавця, то така сировина і вироблена з неї продукція знаходяться у нього на відповідальному зберіганні. Тому відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування [2], а також з урахуванням П (С) БО 9 «Запаси» [3] сировина (матеріали), прийнята на переробку, обліковується на позабалансовому рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні», субрахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки» за цінами, зазначеним в акті приймання. При цьому аналітичний облік давальницької сировини у виконавця ведеться за замовниками, видами, сортами сировини і місцями їх зберігання.

Слід зазначити, що на рахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки» відображається інформація як щодо прийнятої на переробку сировини, так і тієї, що прийнята у виробництво, а також щодо готової продукції, оприбуткованої з переробки, але ще не переданої замовнику.

Крім того, після переробки підприємством-виконавцем давальницької сировини може залишатися певна кількість відходів (залишки сировини, матеріалів тощо), що утворилися в процесі виробництва продукції і, право власності на які належить замовнику.

Іноді одночасно з основною продукцією, тобто в єдиному технологічному процесі, виготовляється супутня продукція, яка за якістю відповідає встановленим стандартам і технічним нормам.

З огляду на зазначене, вважаємо, що для позабалансового рахунку 022 «Матеріали, прийняті для переробки» необхідно також передбачити наступні аналітичні розрізи:

- матеріали, прийняті для переробки;
- матеріали, передані у виробництво;
- готова продукція, вироблена з давальницької

сировини;

– супутня продукція, вироблена з давальницької сировини;

– відходи від переробки давальницької сировини.

Виділені напрями аналітичного обліку дозволять одержати більш детальну інформацію про наявність і рух давальницької сировини та продуктів її переробки у виконавця.

Також слід зазначити, що значної ваги набуває питання чіткої організації складського обліку з метою недопущення змішування кількості та якості різних номенклатурних одиниць, фактів пересортиць, зловживань та інших порушень. Зокрема, якщо виконавець поряд з переробкою давальницької сировини здійснює виробництво і реалізацію продукції з власної сировини, то він обов'язково повинен організувати відокремлений облік. Тобто бухгалтерський облік процесів надходження давальницької сировини, її зберігання та відпуску у виробництво повинні здійснюватись відокремлено від аналогічної власної сировини на окремих складах і бажано відповідальність за її збереження покласти на окрему матеріально відповідальну особу.

Крім того, на сьогоднішній день не затверджено уніфікованої форми щодо наявності та руху давальницької сировини та результатів її переробки. Тому документування зазначених цінностей у виконавця здійснюється на основі типових форм первинної документації, які використовуються для власної сировини та готової продукції. З огляду на зазначене, вважаємо за необхідне обов'язково здійснювати помітку на таких первинних документах «На давальницьких умовах», що полегшить процес обліку руху давальницької сировини та результатів її переробки, а також підвищить аналітичність обліку таких операцій.

Щодо обліку витрат, які несе виконавець на переробку чи доробку давальницької сировини, то вони узагальнюються на рахунку обліку витрат на виробництво (за винятком вартості давальницької сировини замовника). До таких витрат відноситься вартість використаних власних матеріалів, заробітна плата, відрахування до фондів соціального страхування, амортизаційні відрахування та загальновиробничі витрати.

Передача готової продукції замовнику відображається в обліку в момент підписання акту виконаних робіт, а саме по дебету субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і по кредиту субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» з відповідним списанням суми понесених витрат з кредиту субрахунку 231 «Роботи з переробки давальницької сировини» в дебет субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг».

У разі розрахунку замовника сировиною чи готовою продукцією відбувається обмін запасів на роботи, і операція набуває форми бартерної угоди з усіма особливостями, що впливають на організацію і ведення бухгалтерського обліку.

Давальницька сировина на всіх етапах її обробки та продукція, вироблена з неї, є власністю замовника, виконавець лише здійснює переробку даної сировини за відповідну плату. Тому зазначені цінності обліковуються у виконавця на позабалансовому рахунку як «активи на відповідальному зберіганні». З огляду на зазначене, запропоновано напрями аналітичного обліку давальницької сировини та результатів її переробки, що дозволить одержати детальнішу інформацію щодо її стану та руху.

При цьому в операціях з давальницькою сировиною

---

можливе використання різних форм розрахунків між виконавцем та замовником. Ці особливості мають визначальний вплив на вибір методики їх обліку, що є предметом подальших досліджень.

### **Список літератури**

1. Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах [Електронний ресурс] : Закон України № 2761-III від 04.10.01 р. - К. : Інфодиск, 2009.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 р. [Електронний ресурс]: - К.: Інфодиск, 2010.
3. Запаси [Електронний ресурс]: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 № 246 від 20.10.1999 р. - К. : Інфодиск, 2010.
4. Семенюк, В. Вплив операцій з давальницькою сировиною на потребу в оборотних коштах і ефективність їх використання [Текст] / В. Семенюк // Економічний вісник національного гірничого університету. - 2004. - №8. - С. 76-80.
5. Цивільний кодекс України № 435-І від 16.01.03 р. [Електронний ресурс]: - К. : Інфодиск, 2010.

### **РЕЗЮМЕ**

*Иваненко Валентина*

#### **Особенности учета операций с давальческим сырьем на промышленных предприятиях**

Исследованы особенности осуществления операций с давальческим сырьем и их влияние на порядок организации и ведения бухгалтерского учета, а также предоставлены рекомендации относительно усовершенствования порядка учетного отображения давальческого сырья у ее переработчика.

### **RESUME**

*Ivanenko Valentyna*

#### **Features of account of operations are with raw material on industrial enterprises**

The features of realization of operations with raw material and their influence are investigational on the order of organization and conduct of accounting, and also recommendations are given in relation to the improvement of order of registration reflection of raw material.

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.*

## ВИОКРЕМЛЕННЯ ЯКІСНО ОДНОРІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО РЕГІОНУ ЗА РІВНЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

*Розглянуто сутність виокремлення якісно однорідних територій Тернопільського регіону за рівнем функціонування ринку праці, що дозволяє визначити та оцінити роль кожного з компонентів, які впливають на інтенсивність процесів зайнятості та безробіття в кожній окремому районі області.*

**Ключові слова:** виокремлення якісно однорідних територій, кластеризація, показники регіонального ринку праці, ринок праці.

Виокремлення якісно однорідних територій за рівнем функціонування ринку праці певного регіону доцільно здійснювати за допомогою кластерного аналізу, який є методом багатовимірного статистичного групування. Показники, які використовують у кластерному аналізі, можна розділити на економічні, соціальні, демографічні, трудові, освітньо-культурні, безпеки праці та охорони здоров'я. У даній статті при формуванні системи показників для кластерного аналізу пріоритет надано тим ознакам, які повною мірою відображають відносини на ринку праці

Дослідження ринку праці на регіональному рівні за допомогою кластерного аналізу відображаються в роботах багатьох вчених-економістів: М. Каришева, З. Бараник, Б. Дюрана, П. Оделла та інших. Проте тема залишається і далі актуальною.

Метою статті є виокремлення якісно однорідних територій Тернопільської області на основі запропонованих показників функціонування регіонального ринку праці

До системи статистичних показників функціонування ринку праці Тернопільської області відібрано сім показників, що відображають фактори різноспрямованої дії: прямої дії – стимулятори (що сприяють розвитку регіонального ринку праці); зворотної дії – дестимулятори (що дестабілізують ситуацію на ринку праці). При цьому категорія «вектор соціального ефекту» (стимулятори та дестимулятори) характеризується позитивною чи негативною динамікою статистичного показника, за якої рівень соціальної напруги на ринку праці знижується або підвищується [1].

До показників, що відображають дію стимуляторів належать: середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників (грн.); кількість працевлаштованих з числа незайнятих трудовою діяльністю (осіб); середньорічна кількість найманих працівників (осіб); рівень навчання новим професіям (у % до облікової кількості штатних працівників); рівень підвищення кваліфікації працівників (у % до облікової кількості штатних працівників). До показників, що відображають дію дестимуляторів відносять: навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію (осіб); вивільнення працівників (осіб).

За вищенаведеними показниками функціонування ринку праці для комплексної оцінки ми використали дані по 17 районах Тернопільської області, а в якості метода багатомірного групування районів за показниками функціонування ринку праці застосовано кластерний

аналіз (метод Варда) [2; 3]. Графічно процедура кластеризації подається у вигляді дендрограми за умови, що ця процедура оперує тільки з елементами матриці відстаней або подібності.

У дендрограмі-дереві об'єкти розташовані горизонтально знизу, а результати кластеризації – зверху. Значення відстаней або подібностей, які відповідають побудові нових кластерів, подають на вертикальній прямій зліва [4].

На основі стандартизованих значень нами побудовано вертикальну дендрограму, яка відображає результати багатомірного групування районів Тернопільської області за вищезазначеними показниками функціонування ринку праці (рис. 1).

З дендрограми видно, що за станом функціонування ринку праці в районах Тернопільської області чітко виділяється кластер А та кластер Б, де кластер Б, у свою чергу, поділяється на кластери Б1, Б2.

До кластеру А входить тільки один Тернопільський район, отже кластер Б об'єднує всі інші 16 районів, зокрема до кластеру Б1 входять Підгаєцький, Монастирський, Лановецький, Підволочиський і Зборівський райони Тернопільської області, кластер Б2 об'єднує одинадцять районів – Тербовлянський, Збаразький, Шумський, Заліщицький, Кременецький, Борщівський, Бучацький, Чортківський, Гусятинський, Козівський і Бережанський райони.

Зазначимо, що кластер А, до якого належить Тернопільський район, характеризується меншою соціальною напругою на ринку праці порівняно з іншими районами області. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у цьому кластері найвища – 1376,1 грн, а навантаження на одне вільне робоче місце є найменшим – 2 особи. У кластері А зафіксовано найнижче значення показника «працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю» та найвищі значення показників «вивільнення працівників», «середньорічна кількість найманих працівників», «навчались новим професіям» та «підвищили кваліфікацію».

Кластер Б, який поділено на дві районні зони відповідно до кластерів Б1 і Б2, характеризується значними відмінностями у мінімальних та максимальних значеннях ознакового простору (таблиця 1). Найбільш помітні відмінності спостерігаються у навантаженні на одне робоче місце, оскільки значення цього показника в кластері Б1 коливаються в межах від 8 до 24 безробітних, а у кластері Б2 – від 15 до 75 безробітних, що дає підстави для висновку про сприятливішу ситуацію на ринку праці

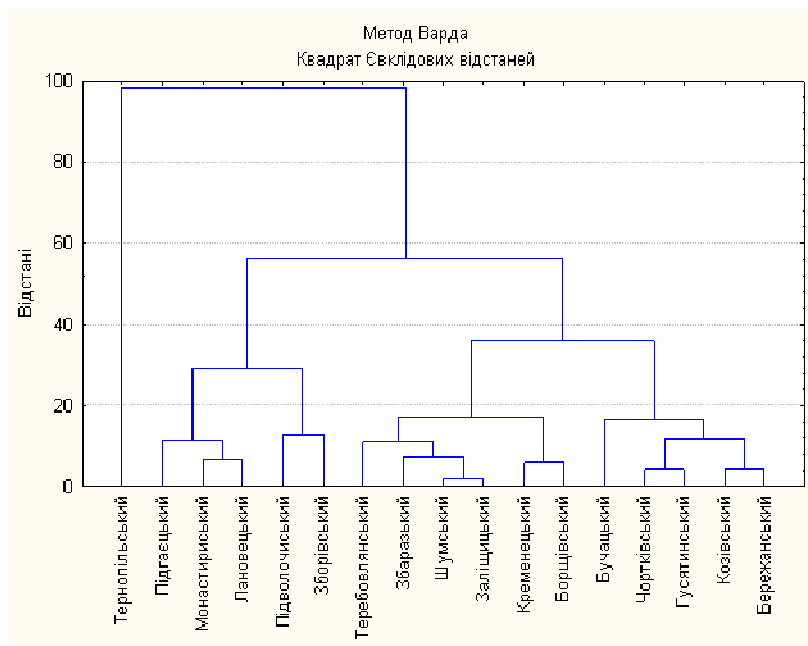


Рис. 1. Дендродіаграма розподілу районів Тернопільської області за основними соціально-економічними показниками\*

\* Розраховано автором на основі даних [5].

у районній зоні кластеру Б1.

Проте районна зона кластеру Б1 домінує не за всіма відібраними показниками. Районної зони кластеру Б2 перевага належить таким показниками: «працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю» середнє значення переважає майже у два рази (1397,1 проти 794 незайнятих); «навчались новим професіям» середнє значення цього показника становить 38,3 проти 28,8; «підвищили кваліфікацію» – 441,9 проти 298,7, тобто також майже удвічі.

На нашу думку, результати кластерного аналізу свідчать про те, що причинами неоднорідності регіонального ринку праці та нерівномірності розподілу показників по районних зонах Тернопільської області є нерівномірність територіального розміщення зайнятого і безробітного населення, диференціація рівня економічного розвитку окремих районів, а також своєрідність соціальних умов функціонування ринку праці.

Кластерний аналіз можливо застосувати при проведенні аналізу функціонування регіонального ринку праці, оскільки з його допомогою можна визначити та оцінити роль кожного з компонентів, що впливають на інтенсивність процесів зайнятості та безробіття в кожній окремій території.

З наведених характеристик кластерного аналізу районна зона кластеру А (Тернопільський район) знаходяться в більш сприятливих умовах для розвитку ринку праці, ніж у регіональній зоні кластеру Б. Тому, для покращення ситуації на регіональному ринку праці загалом в усіх районах Тернопільської області, перш за все, потрібно знизити соціальну напругу шляхом удосконалення соціально-трудова відносин між суб'єктами ринку праці, а також своєчасно та ефективно застосовувати механізми підтримки та регулювання зайнятості населення.

### Список літератури

1. Карышев, М. Ю. Социальная безопасность России: региональный аспект статистической оценки [Текст] / М. Ю. Карышев // Вопросы статистики. – 2003. – № 2. – С. 41-

46.

2. Бараник, З. П. Методичні підходи до оцінювання функціонування регіонів країни за станом соціально-економічного розвитку [Текст] / З. П. Бараник // Економіка та держава. – 2006. – №5. – С. 56-60.
3. Бараник, З. П. Статистичне оцінювання функціонування ринку праці в регіонах України [Текст] / З. П. Бараник // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Т. 1. Ч. I. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 30-43.
4. Дюран, Б. Кластерный анализ [Текст] / Б. Дюран, П. Оддел; пер. с англ. Е. З. Демиденко / Под. ред. А. Я. Боярского. – М. : Статистика, 1977. – 128 с.
5. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік [Текст] / Головне управління статистики в Тернопільській області. – Тернопіль, 2009. – 471 с.

### РЕЗЮМЕ

**Черный Владимир**

**Выделение качественно однородных территорий Тернопольского региона за уровнем функционирования рынка труда**

В статье рассмотрена сущность выделения качественно однородных территорий Тернопольского региона за уровнем функционирования рынка труда, что позволяет определить и оценить роль каждого из компонентов которые влияют на интенсивность процессов занятости и безработицы в каждой отдельном районе области.

### RESUME

**Chorny Volodymyr**

**Selection high-quality of homogeneous territories of the Ternopil'skogo region after the level of functioning of labour-market**

In the article essence of selection high-quality of homogeneous territories of the Ternopil region is considered after the level of functioning of labour-market, that allows to define and estimate a role each of components which influence on intensity of processes of employment and unemployment in each separate district of area.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2010 р.

Таблиця 1. Основні характеристики районних зон за показниками ринку праці у Тернопільській області\*

	Середньорічна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн	Навантаження на одне робоче місце	Працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю	Вивільнення працівників	Середньоріч на кількість найманих працівників	Навчались новим професіям	Підвищили кваліфікацію	Райони
<b>Кластер А</b>								
Середнє значення	1376,1	2,0	595,0	177,0	10941,0	1373,0	750,0	Тернопільський
Мінімум	1376,1	2,0	595,0	177,0	10941,0	1373,0	750,0	
Максимум	1376,1	2,0	595,0	177,0	10941,0	1373,0	750,0	
<b>Кластер Б</b>								
Середнє значення	1306,3	28,1	1170,9	36,8	5691,0	34,8	388,2	
Мінімум	1250,5	8,0	418,0	3,0	2381,0	6,0	158,0	
Максимум	1390,8	75,0	1855,0	103,0	9159,0	87,0	663,0	
<b>Підкластер Б1</b>								
Середнє значення	1280,8	16,7	794,0	28,3	4319,5	28,8	298,7	Лановецький, Монастирський, Підволочиський, Підгаєцький, Зборівський
Мінімум	1254,1	8,0	418,0	3,0	2381,0	6,0	158,0	
Максимум	1329,8	24,0	1019,0	49,0	6216,0	69,0	437,0	
<b>Підкластер Б2</b>								
Середнє значення	1321,5	35,0	1397,1	41,9	6513,9	38,3	441,9	Козівський, Теребовлянський, Збаразький, Шумський, Заліщицький, Кременецький, Борщівський, Буцацький, Чортківський, Гусятинський, Бережанський
Мінімум	1250,5	15,0	744,0	3,0	4454,0	16,0	244,0	
Максимум	1390,8	75,0	1855,0	103,0	9159,0	87,0	663,0	

\* Розрахована автором на основі даних [5]



## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ЗАПОРУКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*Обґрунтовано сутність та особливості використання диверсифікації інвестицій при формуванні інноваційних проєктів. Визначено принципи залучення інвестицій в інновації.*

**Ключові слова:** диверсифікація, інвестиційно-інноваційні проєкти, ефективність, оцінка.

Домінування інноваційних пріоритетів розвитку економіки зумовлює необхідність пошуку нових інвестиційних інструментів для забезпечення інноваційного реінжинірингу підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби та невизначеності зовнішнього середовища.

Важливим є освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та непов'язані з основними видами діяльності будь-якого підприємства. Обмеженість власних інвестиційних ресурсів, яка суттєво впливає на процеси стратегічного портфельного планування, здебільшого провокує менеджмент таких підприємств до ігнорування чи недофінансування інноваційних проєктів як таких, що є слабо прогнозованими чи високоризиковими.

Проблема диверсифікації інноваційної переорієнтації інвестиційного проектування загострюється важкодоступністю зовнішніх джерел фінансування, особливо при залученні зовнішніх інвестицій для реалізації високоризикових інноваційних заходів, а також слабким розвитком ринку венчурного капіталу в Україні. Низький рівень якості інвестиційного проектування на вітчизняних підприємствах, спричинений фрагментарністю та розрізненістю методичної бази управління інвестиційно-інноваційними проєктами, призводить до недофінансування інноваційної діяльності, внаслідок чого нівелюються ключові резерви конкурентоспроможності підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Проблеми диверсифікації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств досліджені в наукових працях вітчизняних вчених І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. В. Вітлінського, А. Ф. Гойка, В. В. Коссова, Я. Д. Крупки, Б. М. Литвина, Л. А. Ляхович, А. В. Мертенса, Є. В. Мниха, А. А. Переседи, В. П. Савчука, І. Д. Фаріона та інших, а також в працях зарубіжних науковців В. Беренса, Г. Бірмана, М. Бромвича, Л. Гітмана, М. Грачової, М. Джонка, В. Ковальова, І. Лукасевича, А. Недосєкіна, Б. Хавранєка та інших; питанням управління інноваційною діяльністю підприємств присвячено праці В. П. Александрової, Ю. М. Бажала, В. М. Гейця, А. П. Гречан, О. Є. Кузьміна, О. О. Лапко, Д. С. Львова, Б. Є. Патона, Б. Санто, Б. Твісса, Л. І. Федулової, Г. К. Ялового.

Водночас вирішення проблем диверсифікації інноваційної спрямованості інвестиційного проектування, вироблення підходів до реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів підприємств, формування та управління портфелями таких проєктів

носить розрізнений та фрагментарний характер, що потребує проведення подальших наукових досліджень у цій сфері.

Диверсифікація реалізується тоді, коли підприємство далі не може розвиватись на даному ринку в рамках своєї галузі.

Тому, стратегія диверсифікації повинна бути спрямована на систему заходів, що використовуються для того, щоб підприємство не стало занадто залежним від одного стратегічного господарюючого підрозділу (інвестора) чи однієї асортиментної групи.

Інвестиційний процес на підприємстві розпочинається з виявлення причинно-наслідкових зв'язків та мотивації необхідності інвестицій та інновацій, і охоплює процес стратегічного інноваційного та інвестиційного планування, який реалізується в межах існуючих обмежень та обраних критеріїв. Причинами, що стимулюють підприємство до інвестицій в матеріальне виробництво чи науково-дослідні проєкти служать результати довгострокового та короткострокового прогнозування, які виявляють тенденції в зміні зовнішнього середовища. По-перше, це неспроможність економічної системи забезпечити в коротко- чи довгостроковій перспективі ймовірний попит. По-друге, брак виробничих можливостей за стабільного попиту може виявитися результатом використання застарілого обладнання, котре треба замінити, або ж є наслідком зростаючого попиту, коли потрібно нарощувати обсяги виробництва.

Ми пропонуємо модель взаємозалежності інноваційної та інвестиційної діяльності в системі управління диверсифікацією підприємства яку подано на рис. 1.

У першому випадку – це проблема кількості, тобто інвестиції залучають у потужність, у другому – проблема якості, пов'язана з інвестиціями у продуктивність. Розмежування цих двох причин існує швидше на теоретичному рівні, ніж на практиці. Адже внаслідок зростання потужності підприємство майже завжди покращує продуктивність. Крім того, проблеми, що виникають при зменшенні попиту на продукцію, можуть викликати необхідність інвестувати кошти в інноваційні розробки.

Після виявлення потреби в інвестуванні здійснюється аналіз інвестиційних ресурсів. Тому, якою б великою не була потреба капіталовкладень, потрібно, щоб підприємство мало змогу це зробити, тобто його фінансовий стан має забезпечувати потреби підприємства. При цьому можливі такі два випадки: 1. підприємство має необхідні кошти для інвестування; 2. підприємство змушене позичати. У першому випадку

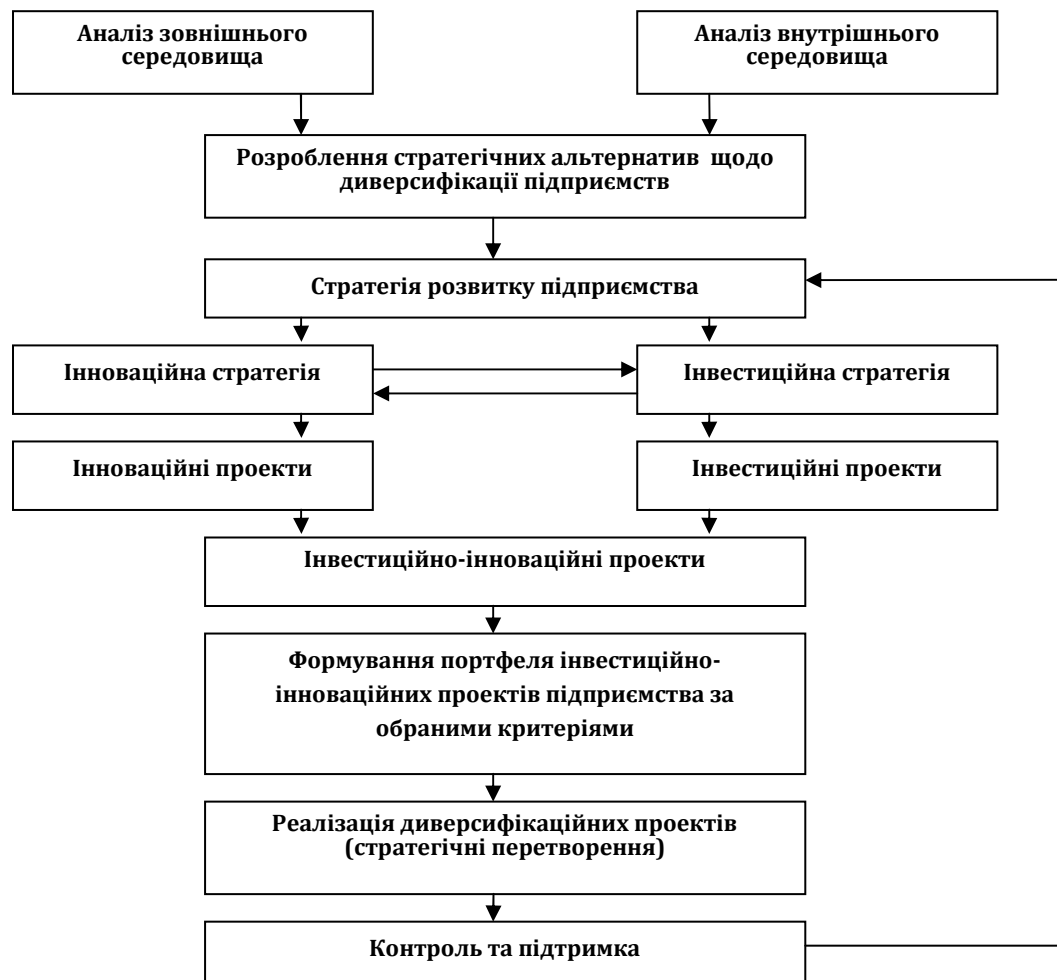


Рис. 1. Модель взаємозалежності інноваційної та інвестиційної діяльності в системі управління диверсифікацією підприємства

необхідно передбачити зростання оборотних фондів на суму, достатню для вирішення проблеми капіталовкладень сьогодні і збільшення касових витрат завтра. У другому випадку підприємство бере на себе додатковий ризик і в разі виникнення ускладнень, пов'язаних з оплатою, може потрапити в залежність до кредиторів.

Реалізація інвестицій змінює матеріальну базу та структуру підприємства. Вона, в принципі, збільшує продуктивність праці та сприяє зростанню конкурентоспроможності продукції. Ці заходи забезпечують необхідні обсяги реалізації, сприяють збільшенню прибутків та компенсують затрати на здійснення інвестицій.

Однак реалізація інвестиційних проектів є необхідною, але недостатньою умовою для зміцнення позицій вітчизняних підприємств на ринку. Дуже важливою та актуальною складовою в цьому сенсі є реалізація успішної та ефективної інноваційної діяльності [10]. Інноваційні інвестиції — це вкладання знань, праці та коштів у нововведення. В ідеальному випадку, в умовах стабільної економіки всі інвестиції повинні вкладатися в інновації. За умов кризи можливі інвестиції на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів. Інтелектуальні інвестиції — це вкладання в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського, винахідницького і патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі.

Розрізняють такі форми інноваційного процесу [4]: простий внутрішньоорганізаційний (натуральний), простий міжорганізаційний (товарний), розширений.

Простий внутрішньоорганізаційний інноваційний процес — це процес створення і використання нововведення в межах однієї організації (нововведення не має товарної форми). Простий міжорганізаційний інноваційний процес передбачає відокремлення функцій створення і виробництва нововведення від функції його споживання, відтак інновація стає предметом купівлі-продажу. Розширений інноваційний процес означає появу нових виробників нововведення, порушення монополії виробника-піонера, що сприяє удосконаленню споживчих якостей товару внаслідок взаємної конкуренції.

Важливою характеристикою інновації є поняття її життєвого циклу, що визначає час, упродовж якого продукт-інновація є актуальним на ринку [191]. Типова схема життєвого циклу інновації складається із семи стадій: розробка нового продукту, вихід на ринок, розвиток ринку, стабілізація ринку, зменшення ринку, підйом ринку, падіння ринку.

На стадії розробки нового продукту відбувається вкладення капіталу. Стадія виходу на ринок характеризує період, коли впровадження нового продукту починає давати прибуток. Стадія розвитку ринку нового виробу характеризує час, протягом якого цей продукт активно продається і ринок досягає насичення. Стадія стабілізації показує, що обсяги продажу досягли певної межі і подальшого їх зростання вже не буде. Стадія зменшення ринку — це стадія, на якій ще існує попит, але відбувається спад обсягів збуту продукту. Стадія підйому ринку виникає за умови, коли виробник змінює маркетингову політику з метою збільшення обсягів продажу. Ця стадія переходить в стадію падіння ринку, де

відбувається закінчення життєвого циклу продукту.

Цілком очевидно, що незаперечною першоосною інноваційного процесу є наука – фундаментальні та прикладні дослідження, науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), котрі знаходяться поза ринком, до тих пір, поки не з'являться умови для їх комерційного застосування. Зрозуміло для того, щоб не переривались можливості для розвитку науки та інноваційних процесів в вітчизняній промисловості, необхідно постійно здійснювати наукові дослідження.

Аналізуючи вищесказане, слід відмітити наявність значних резервів по інтенсифікації наукових інноваційних досліджень як на основі покращення системи законодавства в даній сфері, збільшення фінансування, так за рахунок ефективнішого витрачання коштів [4; 5; 6; 10; 11; 12].

В нашій країні за роки незалежності прийнято ряд законів, на охорону інтелектуальної власності і регламентування науково-технічної діяльності й інноваційного розвитку держави. На жаль, у цьому переліку законодавчих актів відсутня низка важливих ланок, без яких в Україні неможливо запустити механізм ринку інтелектуальної власності. Україна, успадкувавши радянський досвід, прийняла за аксіому, що інтелектуальний продукт може утворитися тільки в державному секторі науки і перш за все в академічному середовищі, ВНЗ і НДІ. Чинне законодавство, ставлячи в нерівні умови недержавні наукові організації, в порівнянні з державно-бюджетними науковими організаціями і ВНЗ, гальмує інноваційні процеси в країні. У країні практично залишений без підтримки чималий інноваційний потенціал (30-45% інтелектуальної власності) малих недержавних наукових і науково-виробничих підприємств, створених найбільш активними ученими і винахідниками після руйнування більшості науково-дослідних секторів у ВНЗ, а також НДІ, КБ і організацій НАН України. По суті, це венчурні інноваційні підприємства, котрі в економічно розвинених країнах є активними генераторами ідей і фінансуються, як правило, державою і крупними фірмами.

Крім того, не менше 10-15% інтелектуальної власності зосереджені саме в руках незалежних винахідників у вигляді патентів на винаходи нових технологій, матеріалів, машин, пристроїв. Відсутність необхідної для цих груп законодавчої бази, механізмів і чітких правил гри в просуванні інновацій спричинює не тільки малоефективне використання інтелектуального потенціалу країни, але й мимовільне стимулювання його витоку за межі країни.

Таким чином, розгляд особливостей інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі реальних інвестицій вказує на необхідність вдосконалення методик реалізації інвестиційної діяльності. Крім того, оцінюючи загальний стан інвестиційних та інноваційних умов в Україні як задовільний, слід виділити, з точки зору підприємства, проблему формування портфеля інвестицій як збалансованої сукупності інвестиційних та інноваційних проектів в умовах ризику та невизначеності. Актуальним є розробка та уточнення методик розрахунку показників ефективності проектів, їх відповідності цілям підприємства.

Важливою проблемою управління диверсифікацією інвестицій в умовах ринку стає неповнота інформації про розвиток ситуації, що визначає можливість отримання чітких значень результатів інвестування і надійності пропонуваніх рішень. Це ставить нові вимоги до процесу планування, оскільки при неповній інформації про розвиток навколишнього середовища і стан

інвестиційного об'єкту необхідно розробляти різні сценарії реалізації інвестиційних проектів і визначати їх результативність у кожному з них. Тому невід'ємним елементом планування інвестицій стає врахування невизначеності та ризиків, органічно властивих комерційній діяльності.

Підприємства вимушені постійно перебудовуватися, своєчасно реагуючи на зміну зовнішнього середовища і цілей організації. Все це значно підвищує складність плану. Він стає комплексом різних заходів, показників, різних за характером, термінами, учасниками. В процесі вироблення рішень необхідно забезпечити оптимізацію планів інвестиційної діяльності. Ця оптимізація можлива на основі розробки декількох варіантів досягнення поставлених цілей і їх порівняльного аналізу з використанням різних критеріїв. Порівняльний аналіз забезпечує обґрунтований вибір кращого варіанту з погляду задоволення критеріям оптимальності. При цьому важливим моментом є вибір критеріїв оптимальності. Складність інвестиційних процесів, що виражається у взаємозв'язку чинників і елементів виробництва і розподілу, обумовлює наявність цілого ряду критеріїв. Процес оптимізації ускладнюється також наявністю великої кількості варіантів вирішення проблем, тому для оптимізації інвестиційних планів повинен використовуватися широкий набір інструментів обґрунтування раціональних рішень: методи моделювання, математичного планування, порівняльного аналізу, бюджету, мережного планування.

Отже, в загальному вигляді інноваційний аналіз відбувається в кілька етапів:

1. Аналіз і прогноз напрямів науково-технічного прогресу (НТП) у даній і суміжній галузях, який необхідний для розуміння майбутніх технологічних та функціональних загроз підприємству та напрямків удосконалення технологій та продукції. Технологічні загрози — це можливість виробництва продукту підприємствами-конкурентами за допомогою більш прогресивних технологічних процесів. У цьому випадку при застосуванні застарілої технології підприємство може виявитися неконкурентоздатним за витратами, а у ряді випадків – і за якістю продукції. Функціональна загроза пов'язана з можливістю появи у конкурентів нового, більш прогресивного та багатofункціонального продукту.
2. Аналіз фонду наявних патентів, винаходів та результатів НДДКР передбачає застосування чи використання вже розроблених винаходів. У даному випадку слід виходити з принципу: «майбутні інновації — це існуючі винаходи».
3. Здійснення відбору найефективніших винаходів. На цьому етапі слід визначити, котрі винаходи є найефективнішими за встановленими критеріями і яка ймовірність їх перетворення на інновації в майбутньому.
4. Аналіз ринку нововведень, який може бути представлений двома крупними блоками: ринком так званих контрактних НДДКР і ринком технологічних ліцензій.
5. Розробка інноваційних стратегій.
6. Аналіз капіталоємності інновацій, необхідних для реалізації стратегій.

Розробляючи інвестиційну політику, підприємство повинне визначити пропорції розподілу фінансових ресурсів між інноваційними, інвестиційними й іншими напрямками.

В умовах трансформаційних перетворень економіки та обмеженого фінансування НДР, що характерно для світлотехнічної галузі України, найбільш придатними

інноваційними стратегіями підприємств будуть ті, які забезпечать системний підхід до поступового оновлення асортименту продукції (інновації) на основі інформації про життєвий цикл та забезпечать модернізацію виробничої бази (інвестиції), тобто традиційна та опортуністська [11].

Цей висновок підтверджується й аналізом виробничого потенціалу підприємств, її продукції та ринку, наукового потенціалу й можливих інвестиційних та інноваційних стратегій. Рівень зношення основного виробничого обладнання більшості підприємств за перехідний період 1991-2010 рр. досяг 60%. Вивчення ж потреб ринку дозволило зробити висновок, що як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках існує потреба в диверсифікації нових товарів, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності, також фінансування НДДКР за роки трансформування економіки суттєво скоротилося, що викликало різке зменшення наукового потенціалу будь-якої галузі.

Запропонована модель диверсифікації свідчить про ефективності інвестиційно-інноваційних проектів. Ці оцінки в подальшому будуть застосовані для побудови портфеля інвестиційних проектів.

### Список літератури

1. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент* / Бланк И. А. — К. : МП «Итем» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. — 447с.
2. Гитман Л. Дж. *Основы инвестирования* / Гитман Л. Дж., Джонс М. Д. ; пер. с англ. — М. : Дело, 1999. — 1008 с.
3. Гойко А. Ф. *Ефективність інвестування реконструкції і технічного переоснащення діючих підприємств* / Гойко А. Ф. // *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. праць.* — К. : КДТУБА, 1998. — С. 64-74.
4. Крупка Я. Д. *Облік інвестицій : монографія* / Крупка Я. Д. — Тернопіль : Економічна думка, 2001. — 302 с.
5. Пересада А. А. *Інвестиційний аналіз* / Пересада А. А., Онікієнко С. В., Коваленко Ю. М. — К. : КНЕУ, 2003. — 134 с.
6. *Портфельне інвестування : навч. посіб.* / [А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева]. — К. : КНЕУ, 2004. — 408 с.
7. Санто Б. *Инновация как средство экономического развития* / Санто Б. — М. : Прогресс, 1990. — 296 с.
8. *Страховий та інвестиційний менеджмент* / [під кер. і наук. ред. В. Г. Федоренка]. — К. : МАУП, 2002. — 344 с.
9. Недосекин А. О. *Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций* / Недосекин А. О. — СПб : Сезам, 2002. — 181 с.
10. Язлюк Б. *Формування фінансового забезпечення інвестиційних проектів у світлотехнічній галузі* / Борис Язлюк // *Наукові записки : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТДЕУ.* — Тернопіль, 2006. — Вип. 15. — С. 227-230.
11. Язлюк Б. О. *До питання оцінки інвестиційно-інноваційних проектів та ефективності моделі комплексної модернізації обладнання світлотехнічного виробництва* / Язлюк Б. О. // *Наука : теорія та практика — 2006 : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. (21-31 серпня 2006 р.).* — Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. — Т. 4 : Економічні науки. — С. 54-56.
12. Язлюк Б. *Методика оцінки економічної ефективності реальних інвестиційних проектів* / Язлюк Б. О. // *«Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна ідентичність та тенденції глобалізації» : зб. тез доповідей Четвертої Міжнар. наук.-практ. конф. (22-23 лютого 2007 р.).* — Тернопіль : Економічна думка, 2007. — Секція 5. — Ч. 2. — С. 595-597.

### РЕЗЮМЕ

*Язлюк Борис*

**Диверсифікація як залог інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств**

Обосновано сутність і особливості використання диверсифікації інвестицій при формуванні інноваційних проектів. Определено принципы привлечения инвестиций в инновации.

### RESUME

*Yazlyuk Borys*

**Diversification as guaranty of investment development of enterprises**

Grounded essence and features of the use of investments diversification at forming of innovative projects. Certainly principles of bringing in of investments in an innovation.

*Стаття надійшла до редакції 10.10.2010 р.*

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ФАКТОРАМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Розглянуто й узагальнено підходи та концептуальні засади формування та реалізації потенціалу у контексті управління розвитком сучасних економічних систем. Окреслено напрямки розвитку підходів в управлінні потенціалом суб'єктів економіки.*

**Ключові слова:** потенціал, фактори, управління, економічні системи, стратегія розвитку.

Динамічність ринкового середовища зумовлює необхідність адаптування методів та інструментарію фінансово-економічного управління наявними ресурсами як сукупним потенціалом економічної системи. У сучасних умовах загальноекономічного середовища ефективне управління процесами формування і реалізації потенціалу відіграє визначальну роль у вирішенні завдання довгострокового функціонування будь-якої господарської системи, "... що надає особливу актуальність питанням організації потенціалу підприємства для запуску механізму виходу з кризи та забезпеченню економічного підйому та інноваційного розвитку" [1, с. 279].

Потенційні можливості сучасних економічних систем, які стають дедалі очевиднішими, явним чином вказують на глобальне набуття цивілізацією типових рис інформаційно-інтелектуального укладу суспільно-економічного середовища загалом і достатньо вираженого стану постіндустріальної економіки зокрема. Новий соціально-економічний устрій вирізняється передусім інтелектуалізацією економіки та набуттям інформаційно-інтелектуальними ресурсами суттєвої складової потенціалу окремої економічної одиниці, галузі, регіону, національної економіки. Виходячи із усталених тенденцій і надалі відбуватиметься зростання ролі нематеріальної складової потенціалу будь-якої економічної системи, а тому управління процесами формування й реалізації потенціалу слід розглядати найважливішим об'єктом менеджменту.

Актуалізація досліджень у сфері потенціалу економічних систем, які функціонують в координатах глобального економічного середовища, набувають особливого значення при побудові моделей розвитку економіки та "посткризової моделі бізнесу". При цьому загально визнаними є постулати, що "стратегічний економічний потенціал визначає стабільність, обсяг, структуру та динаміку економічних ресурсів сучасної економічної системи" [2, с. 55].

У дослідженнях за розглядуваною проблематикою наводиться достатньо обширний параметр реальних управлінських проблем у сфері реалізації потенціалу та науково обґрунтованих теоретико-концептуальних моделей для ефективного забезпечення процесів формування і використання потенціалу господарських систем. При розробленні цієї проблематики науковці й дослідники дотримуються різних базових пріоритетів щодо ключових факторів і чинників впливу на загальний потенціал суб'єкта економіки. Наприклад, вітчизняні вчені О.В. Ареф'єва і Т. В. Харчук акцентують увагу на

залежності ефективності управління потенціалом підприємства від урахування факторів зовнішнього середовища, вказуючи, що "формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем, а тому, важливо відзначити, які саме чинники обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їх збалансованість та ефективність використання" [3, с. 71].

Н. С. Краснокутська у своєму дослідженні звертає увагу на такий фактор як своєчасність реалізації потенціалу, узгоджуючи його з умовами функціонування та розвитку ринкового середовища: "Формалізація цього критерію є окремою теоретико-методологічною проблемою, оскільки уявлення про влучний час реалізації перебуває під сильним впливом суб'єктивних оцінок менеджерів і керівництва, які за умов обмеженої раціональності не завжди правильно оцінюють ситуацію" [4, с. 70].

Незважаючи на значний науково-дослідницький і практичний інтерес до досліджуваної проблематики, суттєві теоретико-методологічні напрацювання у цій сфері зарубіжних і вітчизняних вчених, вони не вирішують усієї сукупності складних проблем, які перманентно виникають в ринкових умовах. Ці проблемні питання стосуються не тільки вітчизняної економіки, а й актуальні у глобальних економічних процесах.

Проблемні питання економічного потенціалу як об'єкта управління в багатьох аспектах не мають достатнього обґрунтування в теоретичних дослідженнях чи емпіричних доказів, а тому відносяться до дискусійних: "Складність потенціалу як об'єкта управління зумовила існування різноманітних авторських наукових підходів до його оцінки" [4, с. 67]. Саме відсутність єдиновизнаного підходу й науково обґрунтованих теоретичних положень оцінювання ефективності управління потенціалом складає невирішену проблему у цій сфері: "Сутністю актуалізації є процеси взаємодії носіїв структурних компонентів потенціалу" [5, с. 245].

Метою статті є розкриття та узагальнення підходів до управління потенціалом економічних систем як головним об'єктом забезпечення можливостей їх довгострокового функціонування.

У сучасній економіці явного виразу набули тенденції інтеграції різнорідних парадигм і самодостатніх концепцій фінансово-економічних ресурсів та капіталу економічних систем різного рівня, що обумовлено сформованою "архітектурою" сучасного ринкового господарства та виробленими принципами ведення

бізнесу, взаємовідносинами на ринках капіталів й інвестицій. Узагальнено розглядаючи процес управління потенціалом“ по суті, мова йде про визначення меж виробничо-відтворювальних процесів на підприємстві, в галузі або регіоні, про умови реалізації деяких граничних стратегічних установок, у межах яких виробничі системи будь-якого рівня не втрачають своєї цілісності” [6, с. 1].

У раніше сформульованих теоріях менеджменту, управління потенціалом господарюючих суб'єктів здійснювалося автономно по відношенню до інших об'єктів: “Виділення потенціалу як об'єкта управління мало місце за часів індустріального суспільства та домінування неокласичних поглядів на підприємство, з одного боку, та принципів операційного менеджменту – з іншого” [7, с. 170]. У сучасних ринкових умовах управління потенціалом є складовою управлінською функцією, оскільки “стратегічне управління потенціалом підприємства на основі виділення та створення його унікальних комбінацій ресурсів і урахуванням результатів пошуку нових можливостей через дослідження потенціалу підприємства та ринку створює передумови готовності підприємства до ринкових змін, збільшує діапазон альтернатив розвитку підприємства” [8, с. 10]. Тобто наявність продуктивних економічних ресурсів і ефективність системи корпоративного управління розглядаються як сукупний потенціал сучасної економічної одиниці.

Формування потенціалу господарським суб'єктом є неодмінною умовою підтримки своєї стійкості і конкурентоздатності на ринках капіталів, інвестицій і товарів, забезпечення передумов інноваційної та інвестиційної діяльності: “Економічний потенціал як синтетична характеристика ресурсних можливостей різної природи визначає кінцеві результати діяльності виробничо-господарських комплексів у їх конкретній формі. Зокрема з урахуванням потенціалу розробляються і приймаються найважливіші управлінські рішення, здійснюється реструктуризація виробництва та вдосконалення механізмів управління” [9, с. 95].

Сучасний етап розвитку ринкового середовища загалом і національної економіки зокрема вимагає адаптування до сформованих ринкових умов науково-

обґрунтованих принципів управління функціонуванням і розвитком господарського суб'єкта у довгостроковій перспективі, що забезпечуються формуванням його стратегічного потенціалу і послідовній реалізації стратегічних напрямків розвитку. При цьому, за результатами дисертаційного дослідження зроблено висновок, що “формування стратегічного потенціалу підприємства і реалізація стратегічних напрямків його розвитку повинні ґрунтуватися на комплексному рішенні проблеми багатоканальності їхнього ресурсного забезпечення” [10, с. 5]. Комплексність управлінської функції у реалізації потенціалу передбачає урахування, крім внутрішніх факторів, зовнішніх чинників рівня використання можливостей підприємства, тобто впливу загальноекономічного середовища на продуктивну спроможність сформованого потенціалу (купівельна спроможність покупців, інвестиційний клімат національної економіки, доступність кредитів тощо).

Визначальним фактором в управлінні потенціалом окремого підприємства виступає економічний розвиток регіону у якому воно розміщене чи розвиток окремої галузі. При цьому “... можна допустити, що економічний потенціал території або галузі перевищує по своїй величині суму економічних потенціалів окремих економічних суб'єктів. Існує і зворотний зв'язок – економічний потенціал підприємства багато в чому розташоване підприємство” [6, с. 11]. Взаємозв'язки і взаємообумовленість економічних потенціалів підприємства, галузі, регіону, країни і глобального (транснаціонального) потенціалу наведено на рисунку 1. На теперішній час дедалі більше наукових праць засвідчують статистично значимий зв'язок між продуктивною силою потенціалу окремого суб'єкта економіки та інфраструктурних характеристик регіону і розвитку економіки загалом. Попри те, кількість праць, у яких емпірично досліджено кількісні фактори зовнішнього впливу на величину потенціалу окремої економічної системи, обмежена. Використовувані для таких цілей різноманітні індекси не мають суворо формалізованого характеру.

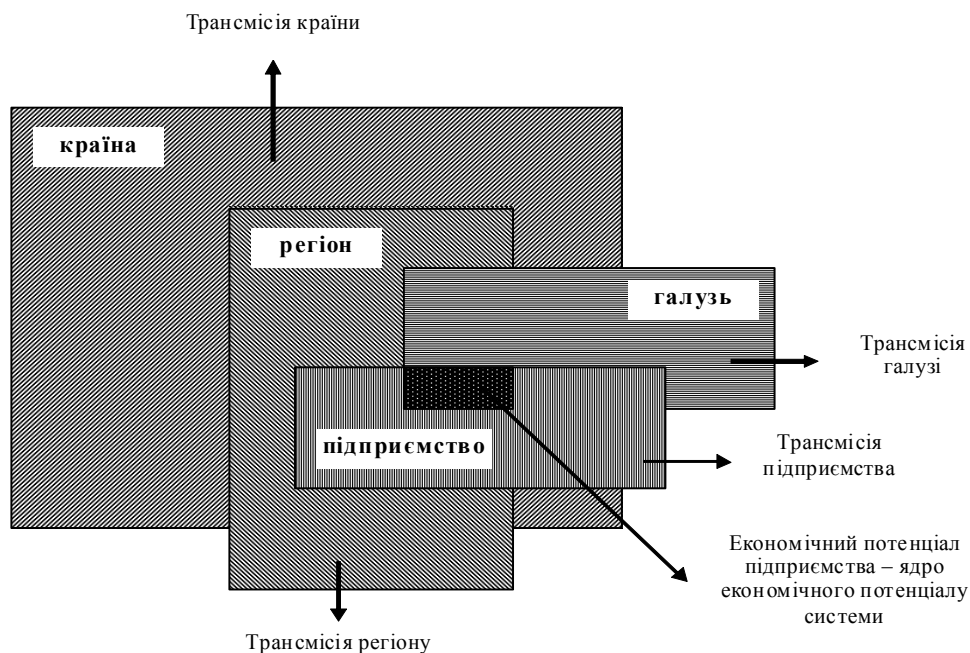


Рис. 1. Співвідношення економічних потенціалів різних ієрархічних рівнів [6]

Інноваційна складова сукупного потенціалу будь-якої економічної системи визначально впливає на її інвестиційну привабливість, позиціонування на ринках капіталів і товарів, забезпечує умови набуття конкурентоздатності у галузі своєї діяльності. Елементи інноваційного потенціалу в дослідженнях обґрунтовуються у різних форматах та критеріальних характеристиках важливості, проте ефективність системи корпоративного управління все ж потрібно розглядати домінуючим фактором в реалізації потенціалу: "Для доведення інноваційного потенціалу до якісного рівня необхідна рушійна сила, основою якої є здатності керівників та персоналу підприємства для ефективно мобілізації вхідного набору ресурсів, для використання сприятливих внутрішніх та зовнішніх можливостей для інноваційної діяльності, передбачення можливих загроз для пошуку резервних ресурсів тощо" [11, с. 164]. Загалом під ефективним корпоративним управлінням розглядають систему, що дозволяє суб'єкту економіки реалізовувати свої потенціальні можливості щодо залучення інвестиційних джерел, раціонально спрямовувати наявні ресурси, забезпечувати зростання вартості власного (акціонерного) капіталу. Рейтингові агентства використовують певні методики для оцінки ефективності системи управління, які можуть бути адаптованими у системах управління потенціалом.

Одним із важливих і відправних етапів вироблення адекватних сучасній економіці методологічних засад управління процесами формування й реалізації потенціалу економічної системи є обґрунтування доцільності встановлення загальних принципів ідентифікації параметрів потенціалу суб'єктів економіки, його складових та їх вагомості в узагальненій категорії "економічний потенціал". Методологічна основа парадигми управління потенціалом вимагає розвитку у контексті додаткового агрегування індикаторів, які характеризують чинники і фактори зовнішнього впливу на потенціал економічної системи.

### Список літератури

1. Сабадирьова, А. Л. Організаційні основи потенціалу підприємства [Текст] / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6.Т.3. – С. 274-280.
2. Козловський, С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем [Текст] / С. В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – №2. – С. 55-58.
3. Ареф'єва, О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 71-76.
4. Краснокутська, Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н. С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67-72.
5. Довгань, О. О. Система факторів інноваційного потенціалу підприємства та їх взаємозв'язок [Текст] / О. О. Довгань // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. Т.1. – С. 243-247.
6. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.07.01 – економіка промисловості / Лапін Є. В. – Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут, 2006. – 36с.
7. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління / Н. С. Краснокутська // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2009. – № 1. – С. 169-176.
8. Отенко, І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка,

організація і управління підприємствами / Отенко І. П. – Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Дала, 2006. – 27 с.

9. Мельникова, М. В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо-господарських комплексів [Текст] / М. В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. Т.2. – С. 95-98.
10. Сущенко, О. А. Формування стратегічного потенціалу підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Сущенко О. А. – Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Дала, 2002. – 19 с.
11. Козловський, В. О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та основні підходи до визначення [Текст] / В. О. Козловський, І. В. Причепка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5. Т.2. – С.160-164.

### РЕЗЮМЕ

**Яремко Ирина**

#### **Экономический потенциал как объект управления факторами развития экономических систем**

Рассмотрены и обобщены подходы, концептуальные принципы формирования и реализации потенциала в контексте управления развитием современных экономических систем. Очерченно направления развития подходов в управлении потенциалом субъектов экономики.

### RESUME

**Yaremko Iryna**

#### **Economic potential as object of management of the economic systems factors development**

Approaches and conceptual principles of forming and achieving are considered and generalized in the context of management development of the modern economic systems. Outlined directions of development of approaches in the management of subjects of economy potential.

**Стаття надійшла до редакції 14.10.2010 р.**

*Наукове періодичне видання*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ**

**Збірник наукових праць**

*Випуск 7*

*2010 рік*

**Редактор-коректор *М. І. Руденко***

**Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

**Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,**

**телефон 380 (352) 47-50-50\*12309.**

**E-mail: analysis\_tdeu@yahoo.com**

**Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації**

**КВ № 12430-1314ПР від 30 березня 2007 р.**

**Підписано до друку 8.11.2010 р. Формат 60x90/8.**

**Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-10**

**Умовно-друк. арк. 53. Обл.-вид. арк. 44,6.**

**Тираж 300. Ціна договірна.**

**Видавництво Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»**

**вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,**

**телефон/факс 380 (352) 47-58-72.**

**E-mail: edition@tneu.edu.ua**

**Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи**

**до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.**