

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

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ 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 8

Частина 1

**Тернопіль
2011**

Економічний аналіз
Випуск 8. Частина 1.
2011 рік

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 6 від 11 травня 2011 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 : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського
національного економічного університету “Економічна думка”, 2011. – Вип. 8. – Частина 1. – 458 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.library.tane.edu.ua/>

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

© Тернопільський національний економічний університет, 2011
© «Економічний аналіз», 2011
© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2011

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

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Шкарабан Степан, Лазаришина Інна

Характеристика функцій економічного аналізу в контексті управління суб'єктами господарювання

10

Щербатюк Василь

Теоретические вопросы сравнительного анализа деятельности субъектов рыночной экономики

13

Лисиченко Оксана, Будников Всеволод

Разработка односекторной математической и компьютерной моделей и их эконометрический анализ

23

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Андрєєв Віталій

Відтворення фізичного капіталу в економіці України

29

Більська Ольга

Оцінка розподілу суспільного продукту в контексті реалій відтворення робочої сили

32

Бортнікова Наїля, Бортніков Олександр

Аналіз інвестиційної діяльності в Україні

35

Брюханов Максим

Використання MS Excel у вивченні і викладанні моделей макроекономічної рівноваги

39

Бублик Мирослава

Вартісна оцінка незаконно добутих природних ресурсів: методичні підходи, процес і механізм

43

Ващенко Ліна

Моніторинг стану і динаміки заробітної плати та заборгованості з її виплати

47

Гнаткович Оксана

Формування ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення

51

Гречина Ірина

Сутність категорії «модальність» при дослідженні потенціалу економічних систем

54

Грод Андрій Напрями розвитку конкурентоспроможних ринкових структур на ринку меблів	58
Дзядикевич Юрій, Гевко Богдан, Никеруй Юрій Економія споживання електроенергії в сфері ЖКГ	62
Дмитрієва Вікторія, Захарчук Яна Тенденції розвитку малих підприємств в Україні: врахування особливостей даних статистичних джерел	66
Древітц Олег Сучасний стан та перспективи розвитку зернового господарства Вінниччини	74
Дронь Євгенія Особливості дослідження продуктивності праці в Чернівецькій області	78
Замора Оксана Стан розвитку соціальної сфери села в сучасних умовах	82
Ізюмська Вікторія Методологія і практика регулювання інноваційних процесів в регіоні	87
Каньоса Микола, Корчинська Людмила Стан, ефективність використання та перспективи відтворення основних фондів підприємств харчової промисловості Хмельницької області	91
Квак Марія Напрямки мінімізації диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства в Україні	97
Клиновський Андрій, Мамрош Тетяна Маркетинг регіону і його вплив на розвиток регіональної економіки в умовах кризи	101
Ковальчук Ірина Теорії економічного циклу в умовах ринкової трансформації економіки	105
Колінець Леся Теоретичні підходи до визначення світової економічної кризи	109
Король Володимир Концепція, методи і джерела розвитку інноваційно-конкурентноспроможної національної економіки	112
Коцелко Світлана Вплив внутрішніх чинників на оплату праці на хлібопекарських підприємствах Тернопільської області	116
Ларіна Ольга Міжнародний досвід оцінки регіональної конкурентоспроможності	120

Маловичко Андрій Експорт транспортних послуг у міжнародній і зовнішній торгівлі	125
Мареха Ірина Еколого-економічні детермінанти інвестиційної привабливості агрогосподарювання	129
Мельничук Наталія Аналіз інвестиційного клімату в Україні та перспективи його розвитку	135
Олієвська Мирослава Формування та збереження людського капіталу: регіональні аспекти	139
Паливода Олена, Теміндарова Юлія Формування стратегічних партнерств у малому бізнесі: проблеми та перспективи	144
Покотилов Ігор, Піддубняк Тетяна Впровадження логістичної концепції конкурентоспроможності порту як основа розробки проєктів у морській галузі України	148
Полунєєв Юрій Конкурентоспроможність країни як національна ідея, або останній шанс для України	152
Помилуйко Євгенія Амортизаційна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку	157
Попов Алексей Проблеми формування земельної собствениості в сільськогосподарському виробництві України	161
Прийменко Світлана Аналіз стану електроенергетики України в контексті екологічно сталого розвитку	164
Рудницький Василь, Гринів Богдан, Труфіна Жанна Методичні аспекти аналізу впливу державного регулювання цін на фінансові результати діяльності хлібопекарських підприємств	170
Савченко Костянтин, Марочко Сергій Визначення інвестиційної забезпеченості та збалансованості економічного розвитку України	173
Скопенко Наталія Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку	179
Спирідонова Кіра Аналіз витрат підприємств будівельної галузі	184
Сталінська Олена, Волочко Анна Проблеми та перспективи розвитку гірничо-металургійного комплексу України в посткризовий період	188

Степаненко Богдана Теоретичні основи формування фінансового механізму розвитку зеленого бізнесу	192
Тивончук Олена, Ольшанська Марія Особливості застосування евристичних методів в аналізі інноваційних проектів	197
Тітов Ярослав „Економічна активність населення України: аналіз та шляхи посилення”	201
Трілленберг Галина Формування індустрії туризму – шлях до сталого розвитку	204
Філіппов Володимир Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та світі	209
Фліссак Костянтин Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної дипломатії в Україні: проблеми та перспективи	213
Червякова Світлана Стан розвитку ринку цінних паперів України в контексті операцій IPO	218
Шиманська Оксана Аналіз можливостей залучення грошових доходів мігрантів в економіку України	224
Ярема Любов Напрями та механізми розвитку інтегрованих структур в АПК	228
Яремко Ірина Реалізація потенціалу національного господарства України	232
Szabela-Pasierbińska Ewa Biofuels as one of renewable energy sources in Poland: retrospective analysis of the Polish biofuel market	235
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ	
Андрійченко Жанна, Протиняк Олексій Аналіз сучасного стану недержавного пенсійного забезпечення в Україні	240
Антоненко Сергій Вплив інструментів податкового регулювання на стан охорони довкілля	244
Балюк Тетяна Централізація управління внутрішньофірмовими операціями у ТНК	248
Бенько Ірина, Сисюк Світлана Аналіз ефективності використання основних засобів у медичних установах	254

Волосова Наталія, Стеблюк Наталія До питання визначення вартості освітніх послуг та формування ефективної цінової політики у державних вищих навчальних закладах	258
Зеленко Наталія, Зеленко Василь Запровадження нових підходів до фінансування Пенсійного фонду України	262
Ладюк Ольга, Петровська Людмила, Волевач Людмила Аналіз фінансового потенціалу Рівненської області	265
Ладюк Ольга, Собкевич Оксана Фінансово-економічна криза в Україні: наслідки та пропозиції щодо стабілізації	269
Малярчук А. Організація виконання місцевих бюджетів	273
Марчанчин Ольга, Вавриш Ольга Неоподаткований мінімум доходів громадян в Україні: ретроспективний аналіз	277
Мигович Тетяна Оцінка ефективності виконання бюджетних програм	282
Опанасович Оксана Аналіз розвитку вітчизняного ринку страхових послуг	286
Парижак Надія Міжбюджетні відносини: оцінка і реформування	291
Перехрест Юлія, Корнілова Ольга Статистичний аналіз диференціації населення України за рівнем доходу	295
Пономарчук Наталія Аналіз окремих результатів реформування національної системи вищої освіти	300
Приймак Ірина, Сиротюк Христина Аналіз системи особистого страхування в Україні: проблеми та перспективи	302
Роменська Анна Механізми ефективного управління страховою компанією	307
Роскладка Андрій Аналіз принципів Демінга в управлінні процесами діяльності вищого навчального закладу	312
Сідельникова Лариса Прогнозування резервів росту бюджетних ресурсів держави	316
Сорока Світлана Собівартість медичних послуг: суть та порядок формування	321
Стефанів Ігор, Галин Богдан Проблема оптимізації системи оподаткування і фіскального регулювання в Україні	324

<i>Толопіло Марина, Бойченко Катерина</i> Механізм вирівнювання доходної забезпеченості місцевої влади та особливості його використання в Україні	329
<i>Троц Наталія</i> Методичні підходи до формування податкового навантаження в Україні	334
<i>Шкробот Марина</i> Визначення економічної сутності поняття “фінансові ресурси”	339
<i>Ющенко Алла</i> Підходи та методи до оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах	343
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	
<i>Антипенко Євген, Кирилова Лариса, Кубай Маріанна</i> Проблеми організації банківського кредитування та причини виникнення фінансової кризи в банківській системі	347
<i>Антипенко Євген, Ногіна Світлана, Візіренко Дарина</i> Вплив сучасного механізму споживчого кредитування на економіку України	351
<i>Васильчишин Олександра, Гетьман Ольга</i> Лізинг як пріоритетний напрямок економічного зростання України	355
<i>Галапуп Наталя, Головач Галина</i> Вплив фінансової кризи на діяльність банківських установ України	360
<i>Гамкало Олена</i> Формування моделі оцінки іпотечних операцій	365
<i>Добрик Лілія, Лосєва Тетяна, Онуфрійчук Інна</i> Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність	369
<i>Довгань Жанна</i> Концептуальні засади дослідження фінансової стійкості банківської системи	373
<i>Ковальчук Олександр</i> Особливості застосування показників доданої економічної вартості і рентабельності капіталу на основі моделей EVA та RAROC	377
<i>Кривень Наталія</i> Банківське мікрокредитування «нового» бізнесу в Україні	382
<i>Матійчук Любомир</i> Методичні підходи до інтегрального статистичного оцінювання надійності банків України	386

Ребрик Михайло Оцінювання структурних елементів валютного ризику банку	391
Слобода Лариса, Шморгай Микола Фінансовий ризик-менеджмент банків України в посткризовий період	397
Сороківська Зоряна До питання фінансової безпеки банку в умовах світової економічної кризи	404
Тригуб Олена Стрес-тестування комерційних банків за ризиками іпотечного житлового фінансування	409
Фатюха Вікторія, Самченко Ольга Удосконалення методів управління ліквідністю комерційного банку	413
Чайковський Ярослав Аналітична оцінка діяльності ВАТ «Ощадбанк» на ринку банківських послуг України	416
Чирак Ірина Вплив фінансової кризи на банківську систему України	421
Шалига Тетяна Методика розрахунку коефіцієнту релокації центрів як інструмент ефективної стратегії дистанційного обслуговування	425
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ	
Золковер Андрій Популяризація інститутів спільного інвестування в Україні	429
Литвин Зоряна Деякі аспекти аналізу ризиків інвестиційних проектів	432
Ліхновський Павло Оцінка інвестиційної привабливості акцій на основі коефіцієнта Р/В	435
Малиш Ірина Аналіз чутливості показників ефективності інвестиційних проектів	441
Маслій Вадим Теоретичні аспекти застосування методу групувань в статистичному дослідженні процесу іноземного інвестування в Україні	446
Овчинникова Марина Управління структурою фінансових активів інститутів спільного інвестування	449
Сейдаметова Лейля Розробка основних показників оцінки інвестиційних проектів у житловому комплексі АР Крим	453

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.62

Степан ШКАРАБАН

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри обліку та аудиту,
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Визначено функції сучасного економічного аналізу. Наведено характерні ознаки кожної з функцій аналізу. Ідентифіковано взаємозв'язок завдань та основних функцій економічного аналізу.

Ключові слова: економічний аналіз, оцінювально-діагностична, регулятивна, пошукова, захисна, комунікативна функції, управління, інформація, суб'єкти господарювання.

Успішність діяльності господарюючих суб'єктів в умовах становлення ринкових відносин у значній мірі залежать від ефективного їх управління. Важливе місце у цьому процесі належить економічному аналізу результативних показників фінансового стану, фінансових результатів та грошових потоків.

Питанням аналітичного забезпечення управління підприємствами присвячено дослідження багатьох вчених-економістів: М. І. Баканова, В. В. Ковальова, Є. В. Мниха, О. В. Олійник, В. К. Савчука, М. Г. Чумаченка та інших. Однак недостатньо дослідженими є питання узгодження функцій економічного аналізу з потребами системи управління.

Метою статті є характеристика основних функцій економічного аналізу у контексті забезпечення його корисності для потреб управління підприємствами.

Економічний аналіз дозволяє забезпечити індивідуальну, колективну (корпоративну) та суспільну корисність аналітичної інформації для різних груп користувачів:

- індивідуальну – для власників, управлінського персоналу, акціонерів господарюючого суб'єкта, інших зацікавлених сторін;
- колективну (корпоративну) – для зборів акціонерів, спостережної ради акціонерних товариств, рад директорів, керівництва господарюючих суб'єктів, які засновані на колективній власності;
- суспільну – для контролюючих органів, вищих організацій, міністерств, відомств, засобів масової інформації, органів місцевого самоврядування та інших зацікавлених сторін макrorівня економіки.

Забезпечення кожного з цих видів корисності можливе шляхом використання наукового та практичного підходів. Наукові підходи щодо методології та методики аналізу результативних показників уречевлені у вигляді методик фінансового аналізу, що пропонуються українськими та зарубіжними

економістами-аналітиками.

Як свідчить історія розвитку фінансового аналізу, від свого зародження до сучасного етапу його методика реалізувала практично тільки одну функцію економічного аналізу – оцінювально-діагностичну, оскільки дозволяла встановити наявність, склад, структуру та динаміку показників активу, пасиву балансу та фінансових результатів, а також, шляхом факторного аналізу, діагностувати причини позитивних та негативних відхилень.

Зростання кризових явищ у ринковій економіці, конкуренції, неефективного менеджменту призвело і продовжує призводити до банкрутства, нестійкого фінансового становища підприємств, їх неплатоспроможності. Тому у фінансово-господарській практиці були запроваджені методики діагностики загрози банкрутства, що обумовило зростання значення захисної функції економічного аналізу.

Необхідність розробки дієвих заходів щодо зменшення негативних впливів об'єктивних та суб'єктивних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища стосовно фінансових систем мікро-, мезо- та макrorівнів призвела до розвитку пошукової функції економічного аналізу. Крім того, потреба забезпечення конкурентних переваг для господарюючих суб'єктів, існування двох підсистем – поточного і стратегічного управління, необхідність дотримання вимог економічної безпеки також обумовлюють диверсифікацію пошукової функції економічного аналізу результативних показників.

Розвиток ринкових відносин, наявність внутрішнього та зовнішнього середовища обумовили виникнення та розвиток комунікативної функції економічного аналізу результативних показників. Оприлюднення аналітичної інформації фінансового характеру у засобах масової інформації, зацікавленість у ній з боку громадськості, нерезидентів, має наслідком забезпечення інформаційних комунікативних зв'язків

господарюючого суб'єкта з зовнішнім середовищем, уречевленням попиту на знання суспільства щодо нього. Особливістю прояву комунікативної функції економічного аналізу є те, що його результати, як правило, не є предметом управлінських рішень, а поповнюють відповідні бази даних, є складовими масивів статистичної інформації і статистичних вибірок.

З іншої сторони, аналітична інформація макрорівня економіки, що знаходить своє відображення у засобах масової інформації, також є наслідком дії комунікативної функції економічного аналізу, забезпечуючи інформування населення щодо державних стратегій, планів та їх виконання.

Розвиток ринкових відносин зумовлює значне нарощування регулятивної функції економічного аналізу. Оперативне вирішення питань виробничого, організаційного, фінансового характеру здійснюється завдяки застосуванню ситуаційного аналізу. Таким чином відбувається своєчасне реагування на можливі негативні чинники.

Потреби господарської практики і процесу пізнання зумовлюють постійне розширення кола завдань економічного аналізу, їх кількісних та якісних складових, функціональних якостей.

Особливістю змісту і завдань економічного аналізу в умовах трансформації економіки України до ринкової є те, що вони повинні розглядатись, поряд з іншими напрямками, через призму відносин власності. У бухгалтерському обліку є фундаментальна балансова модель, в якій сформульовано характер базової залежності основних економічних категорій, прямо чи опосередковано пов'язаних з власністю: Активи = Капітал + Зобов'язання. Тому одним із найважливіших завдань економічного аналізу, мірою його корисності для індивідуальних чи корпоративних власників є отримання відповіді на питання про те, якою буде динаміка цієї моделі за умови реалізації різних сценаріїв господарської діяльності. Потреба в економічному аналізі буде реалізованою, якщо власники та інші зацікавлені сторони отримають своєчасну достовірну відповідь на питання про реальні шляхи збільшення своїх економічних вигод.

Виконання вищенаведених завдань уможливується за умови зростання рівня функціональності аналізу економічних об'єктів (систем) будь-якого порядку.

Основними функціями економічного аналізу є, як показали результати представленого дослідження, оцінювально-діагностична, регулятивна, пошукова, захисна та комунікативна. Відповідність завдань економічного аналізу на мікрорівні його функціям наведено в таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці, завдання економічного аналізу забезпечують достатній рівень функціональної якості підсистеми економічного аналізу в системі управління, її корисність. Проте, їх реалізація потребує подальшого вивчення і узагальнення як науковими працівниками так і економістами-практиками.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія [Текст] : У трьох томах. Т.2. С. В. Мочерний (відп. ред. та ін.) – К. : Академія, 2001. – 848 с.
2. 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.
3. Лазаришина, І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія,

методологія, практика [Текст] : монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.

4. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : Армія України, 2000р. – 144 с.
5. 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.
6. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 258 с.
7. Шкарабан С. И., Бортник А. Н. Оперативный экономический анализ: Теория и практика применения [Текст] / С. И. Шкарабан, А. Н. Бортник: Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2004. – 160 с.
8. Шкарабан, С. И. Оперативный экономический анализ в производственном объединении [Текст] / С. И. Шкарабан. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 168 с.
9. Шкарабан, С. И. Основы оперативного экономического анализа [Текст] / С. И. Шкарабан. – Львов : Вища школа, 1988. – 136 с.

РЕЗЮМЕ

Шкарабан Степан, Лазаришина Інна

Характеристика функций экономического анализа в контексте управления субъектами хозяйствования

Определены функции современного экономического анализа. Приведены характерные признаки каждой из функций анализа. Идентифицирована взаимосвязь заданий и основных функций экономического анализа.

RESUME

Shkaraban Stepan, Lazaryshyna Inna

Description of functions of economic analysis in the context of management of enterprises

The functions of modern economic analysis are determined. Characteristic signs of each of functions of analysis are shown. Intercommunication of tasks and basic functions of economic analysis are identified.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2011 р.

Таблиця 1. Узгодженість завдань економічного аналізу та його функцій

Завдання економічного аналізу	Функції економічного аналізу				
	Оцінювально-діагностична	Регулятивна	Пошукова	Захисна	Комунікативна
Оцінка обґрунтованості та напруженості плану (бізнес-планів)	+			+	
Забезпечення науково-економічної обґрунтованості, реальності та напруженості норм, нормативів використання ресурсів (в процесі їх використання)		+			
Визначення базових показників для планування			+	+	
Оцінка (контроль) виконання планів (бізнес-планів)		+			
Розрахунок відхилень від плану	+				
Розмежування залежних і незалежних причин (факторів) зміни показників	+				
Виявлення і розрахунок факторів, які впливають на рівень та динаміку показників (позитивних і негативних)	+				
Виявлення та вимірювання резервів поліпшення якості роботи (виробництва)	+				
Визначення шляхів мобілізації резервів		+	+	+	
Розробка заходів, спрямованих на усунення виявлених недоліків		+	+	+	
Контроль за ходом впровадження заходів		+		+	
Визначення забезпеченості та економічної ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів (окремо і в сукупності)	+				
Вибір та перевірка оптимальності управлінських рішень	+		+		
Прогнозування результатів господарювання			+		
Підготовка аналітичних матеріалів для розробки стратегій			+		
Вивчення та оцінка тенденцій	+			+	
Визначення місця економічної системи (підприємства) у ринковому середовищі	+			+	
Визначення стратегії і тактики поведінки економічної системи			+	+	
Об'єктивна оцінка роботи підприємства і його підрозділів через порівняння результатів з витратами	+				
Оцінка дійовості поточного контролю на виробничих ділянках	+			+	
Дослідження конкурентоспроможності підприємства	+			+	
Дослідження кон'юнктури ринку (бенчмаркінг)	+			+	+
Порівняння з кращими підприємствами галузі	+			+	+
Виявлення сильних, слабких сторін, можливостей та загроз суб'єкта господарювання	+			+	
Вибір оптимальної облікової політики підприємства	+	+		+	
Моніторинг ідентифікованих кількісних та якісних показників, що характеризують еколого-економічні, соціально-економічні, корпоративні, фінансово-економічні відносини стосовно об'єктів дослідження	+				
Відбір оптимальних сценаріїв господарської діяльності			+	+	
Інформаційне забезпечення прийняття оптимальних рішень з урахуванням вартості грошей в часі	+		+	+	
Забезпечення зацікавлених сторін доречною економічною інформацією	+			+	+
Забезпечення необхідного рівня економічної безпеки		+		+	
Зменшення рівня невизначеності та ризиків при прийнятті господарських рішень		+		+	

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Представлены результаты критического исследования некоторых теоретических проблем сравнительного анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Раскрыты его характерные черты и содержание. Впервые даётся подробная классификация и характеристика видов данного анализа.

Ключевые слова: сравнительный анализ, понятие, сущность, определение, критерии деления и типология анализа.

Современная рыночная экономика любой страны мира основывается на частной собственности, свободном ценообразовании и конкуренции различных хозяйствующих субъектов. В этой связи важное научное и практическое значение имеет сравнительный анализ производственно-финансовой деятельности. Однако до настоящего времени его теоретические, организационно-методические и методологические вопросы исследованы и разработаны недостаточно глубоко, о чём свидетельствует, в частности, тот факт, что в бывшем СССР, постсоветских, развитых европейских и американских странах не издано ни одной монографической работы, посвящённой критическому анализу данных вопросов.

Вначале следует отметить, что сравнительный анализ в специальной литературе и на практике имеет много названий, т.е. его часто называют по-разному, а именно: сопоставительным, межхозяйственным, межзаводским, межфабричным, межобъединенческим, межфирменным, статистическим, пространственным; аналитическим сопоставлением, сравнительным исследованием экономики и т. д. Причём, такой разницей в названии одного и того же анализа допускают как разные, так и одни и те же экономисты, что объясняется тем, что они не придают особого значения чёткости употребляемой терминологии и относительно небольшим периодом существования данного анализа.

Вполне очевидно, что такое положение нельзя признать нормальным. «Для любой науки термин, - справедливо отмечает Ф. Д. Лифшиц, - не просто слово, а слово основополагающее. За каждым термином стоит научное понятие большей или меньшей степени важности, из этих понятий слагаются научные суждения, а совокупность научных суждений и образует теорию науки. Можно ли говорить о правильности, чистоте, справедливости научной теории, если кирпичики, из которых она построена, - понятия - называют в науке не так, как они должны называться? Поэтому борьба за чистоту терминов, за их точность, за их адекватность выражаемым понятиям - одна из немаловажных задач каждого, работающего в науке» [25, с. 147].

Чтобы успешно функционировать и развиваться,

наука об анализе хозяйственно-финансовой деятельности должна располагать устоявшейся терминологией и строго определенным понятийным аппаратом. Использование различных терминов для обозначения рассматриваемого анализа затрудняет его изучение и дальнейшее совершенствование, взаимопонимание между специалистами, усложняет учебно-педагогический процесс в высших и средних специальных учебных заведениях, приводит к недоразумениям и ошибкам в аналитической работе на предприятиях. Поэтому в специальной литературе и на практике этот анализ следует называть одинаково, чему способствует единство его задач, видов, организации, приёмов и методологии во всех отраслях современной рыночной экономики.

В связи с этим, считаем, что данный анализ лучше всего называть сравнительным или сравнительным экономическим. Правильность такого вывода подтверждают следующие аргументы. Во-первых, аналогичные направления исследований в экономической теории, статистике, философии, правоведении, языкознании и других науках именуются в таком же порядке. Во-вторых, термин «сравнительный анализ» наиболее понятный и точно характеризует сущность обозначаемого понятия: в словаре русского языка С. И. Ожегова прилагательное «сравнительный» поясняется как «основанный на сравнении, служащий для сравнения». В-третьих, этот термин наиболее удачный и самый распространенный; он доминирует в названиях и содержании различных статей, докладов, учебно-методических пособий, книг, монографий и диссертаций. В-четвертых, этот термин является универсальным, так как может быть использован для обозначения рассматриваемого анализа деятельности всех хозяйствующих субъектов различных отраслей рыночной экономики. И, наконец, в-пятых, термин «сравнительный анализ» имеется, а все остальные («сопоставительный, межхозяйственный, межзаводской и др. анализ») отсутствуют в тезаурусе научно-технических терминов [36, с. 252], который создан на основе обработки и лексико-статистического анализа информационных материалов и представляет собой сборник упорядоченной и нормализованной терминологии.

Изучение специальной литературы показывает, что для обозначения только сравнительного анализа используется большое количество терминов. Не имеют других названий такие весьма распространённые виды анализа хозяйственно-финансовой деятельности как оперативный, перспективный, комплексный, внутрихозяйственный, технико-экономический, финансово-экономический, функционально-стоимостный, корреляционно-регрессионный. Это является ещё одним подтверждением ненормального нынешнего положения, при котором сравнительный анализ называют по-разному, и необходимости использования для его обозначения одного термина.

Важное научное и практическое значение имеет правильное и четкое определение сравнительного анализа. Оно необходимо для скорейшего становления и дальнейшего развития теории этого анализа, а также его эффективного использования в управлении деятельностью хозяйствующих субъектов рыночной экономики. Такое определение должно отражать все специфические особенности сравнительного анализа, которые отличали бы его от всех других видов анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Однако некоторые авторы не дают определений данного анализа, что затрудняет познание его сущности, и потому нельзя признать правильным и одобрить. Вместе с тем в специальной литературе сформулировано немало таких определений и они значительно отличаются друг от друга [41]. Приведём те из них, что наиболее полные и точные, и представляют научный и практический интерес.

М. И. Солопенко называет сравнительным анализ, который «сводится к сравнению технико-экономических показателей работы предприятий объединения или подразделений одного предприятия» [3, с. 29].

По мнению С. Б. Барнгольц, сравнительный (межзаводской) анализ работы предприятий - это «сопоставление обобщающих, а также частных экономических и технико-производственных показателей деятельности предприятий и их внутренних подразделений с целью выявления наилучших результатов и распространения передового опыта» [8, с. 25].

В. Е. Труш и Н. С. Миколайчук считают, что «сравнительный анализ можно определить как форму технико-экономического анализа, использующего сопоставимые данные по показателям и периодам работы двух или большего числа предприятий для выявления резервов совершенствования их работы» [1, с. 12].

И. И. Иванус отмечает, что «сущность сравнительного экономического анализа заключается в глубоком и систематическом сопоставлении значений показателей эффективности работы однородных звеньев народного хозяйства как элементов сложной системы с целью оценки результатов их деятельности, в установлении различий уровней эффективности, основных определяющих их факторов, в поиске путей использования выявленных резервов на основе внедрения передового опыта» [16, с. 6].

Немецкие экономисты Г.-П. Вольф, У. Кюкк и Г. Форбриг утверждают, что «сравнительный анализ представляет собой совокупность методов, приёмов и организационных принципов, обеспечивающих на основе сопоставления показателей деятельности хозяйственных единиц объективную оценку

достигнутого уровня эффективности, возможности его повышения» [11, с. 153].

Точка зрения В. И. Коваленко: «сущность сравнительного (межзаводского) анализа состоит в возможности глубоко и систематически сопоставить показатели эффективности работы отдельных предприятий с целью объективной оценки результатов их деятельности; в определении различий в эффективности; установлении основных факторов, определяющих это различие; в поиске производственных резервов и путей их использования» [18, с. 83].

Д. И. Деркач пишет, что «под сравнительным анализом понимают как сравнение опыта работы предприятий, так и установление причин различия одних и тех же показателей в разных предприятиях, а также разработку мероприятий по улучшению их работы» [13, с. 23].

В соответствии с исследованием Б. И. Майданчика, «межзаводской анализ представляет собой направление экономического анализа, сущность которого заключается в глубоком систематическом сопоставлении показателей эффективности работы отдельных (как правило, родственных) предприятий с целью объективной оценки результатов их деятельности, определения различий в эффективности производства, причин их вызывающих, определения путей использования выявленных резервов на основе внедрения передового опыта» [27, с. 19].

Как полагает болгарский экономист М. И. Михайлов, межхозяйственный анализ - это «планомерное и системное проведение сравнения между отдельными хозяйственными единицами и выявление резервов, связанных с изучением и ускоренным внедрением передового опыта ведущих отечественных и зарубежных предприятий и фирм в целях интенсификации производства и повышения его эффективности (разработки прогрессивных нормативов, показателей и цен, отражающих объективные условия развития экономики; определения места, которое занимает сравниваемое предприятие в отрасли - в стране и за рубежом)» [28, с. 7].

И. П. Житная придерживается мнения, что «межотраслевой сравнительный анализ представляет собой направление экономического анализа, сущность которого заключается в комплексном изучении и сравнении показателей производственной деятельности как родственных предприятий отрасли, так и между предприятиями, сгруппированными по отраслевым признакам в масштабе региона (области, города, района) с целью выявления причин, вызывающих различия в эффективности использования производственного потенциала и определения путей реализации имеющихся резервов» [14, с. 161].

Л. А. Коновалов и Е. Д. Фролова пишут, что «сравнительный экономический анализ - это самостоятельное направление экономического анализа, представляющее собой систему методов, средств и технических приемов, обеспечивающих сопоставление показателей работы различных хозяйственных звеньев с целью выявления резервов роста производства и причин различий в использовании выделенных производственных ресурсов, распространения передового опыта, а также разработки базы для оптимального планирования, объективной оценки результатов производственно-хозяйственной

деятельности» [20, с. 102].

Оригинальную трактовку сущности сравнительного анализа даёт Я. В. Соколов. Он утверждает, что данный анализ «есть комплекс умственных операций, направленных на выявление существенного сходства и различий у сопоставляемых элементов двух или более объектов» [35, с. 31].

Л. А. Чатта определяет сравнительный анализ как «эффективный метод обнаружения резервов снижения себестоимости продукции, который способствует реальной оценке положения данного конкретного предприятия в отрасли, и установлению взаимовыгодных партнерских отношений на основе выявленных различий в уровне производственных затрат, причин, их вызывающих, а также путей мобилизации выявленных резервов снижения себестоимости продукции» [39, с. 6].

Л. П. Темносагатая придерживается следующего мнения по данному вопросу: «межзаводским сравнительным экономическим анализом принято называть направление анализа, имеющее своей целью измерение уровней различий в показателях эффективности хозяйственной деятельности отдельных предприятий, объединений и выявление причин, их вызывающих» [37, с. 4].

Согласно Н. А. Коржовой «сущность сравнительного анализа эффективности производства в условиях деятельности предприятий (объединений) на полном хозяйственном расчете заключается в комплексной оценке конечных результатов деятельности трудовых коллективов с позиции отдачи всех имеющихся ресурсов, сопоставлении экономических эффектов от использования собственных и привлеченных средств, изучении их различий и выявлении резервов роста эффективности производства и самофинансирования» [21, с. 7].

Как следует из вышеизложенного, многие экономисты уделили большое внимание выработке правильного определения сравнительного анализа и проделали в этом направлении значительную работу, что заслуживает положительной оценки и одобрения. В результате установилась такая закономерность: с течением времени определения становятся все более полными, конкретными и лучше характеризуют сущность данного анализа. Заметно и то, что каждый автор стремится выделить ту или иную характерную черту или ряд черт сравнительного анализа. Но имеются и близкие друг другу, а также неточные определения.

В большинстве определений сравнительного анализа неправильно указываются объекты, к которым чаще всего относят предприятия и реже - цеха, их участки, организации, объединения. Многолетняя теория и практика данного анализа в различных отраслях экономики убедительно свидетельствуют о том, что его объектами могут быть все хозяйственные подразделения современной рыночной экономики.

Характеризуя сущность сравнительного анализа, отдельные авторы отмечают, что в процессе его выполнения осуществляется сопоставление показателей эффективности производства. Однако полностью согласиться с этим нельзя. Во-первых, до настоящего времени не выработано единого общепринятого мнения о составе таких показателей. А, во-вторых, сравнительный анализ можно проводить не только по данным об эффективности производства, а практически по всем показателям хозяйственно-

финансовой деятельности.

Многие определения сравнительного анализа содержат цели, ради которых он проводится. Однако их критическое рассмотрение показывает, что большинство из этих целей свойственно не только данному, но и другим видам анализа, а также всему анализу хозяйственно-финансовой деятельности. Значит, указываемые цели в совокупности не характеризуют отличительной черты сравнительного анализа и делают его определение лишь громоздким, расплывчатым, а поэтому являются излишними.

В определениях этого анализа, сформулированных разными экономистами, указываются неодинаковые цели и их количество различное. При этом ни один автор не дает их полного перечня, а некоторые (выявление конкурентных преимуществ, оценка напряженности и обоснованности бизнес-планов, разработка прогрессивных норм и нормативов расходования ресурсов и др.) и вовсе отсутствуют. Поэтому, полагаем, что в определении сравнительного анализа невозможно и нецелесообразно указывать все его цели.

Обращает на себя внимание и такое логическое противоречие: отдельные экономисты дают определение межзаводского анализа, а в определяющем понятии упоминают предприятия и цеха. Возникает оно из-за того, что эти хозяйственные единицы непроизвольно отождествляются с заводами и в ходе такого анализа сопоставляются показатели работы одних заводов или, иначе говоря, межзаводской анализ - это сравнительный анализ только их производственно-финансовой деятельности.

Таким образом, критическое изучение имеющихся определений сравнительного анализа и обобщение опыта его проведения в различных отраслях экономики позволяют определить последний следующим образом. Сравнительный анализ - это один из видов экономического анализа, в процессе которого с помощью различных приёмов сопоставляются одноимённые показатели работы родственных хозяйствующих субъектов, выявляются между ними сходства, различия и их причины, даётся оценка влияния факторов для достижения поставленных целей. Это определение, по нашему мнению, наиболее полно и глубоко характеризует сущность сравнительного анализа хозяйственной деятельности и будет способствовать повышению эффективности его использования в условиях рыночной экономики.

Возможно, что некоторые экономисты могут усомниться в необходимости и целесообразности исследования, результаты которого представлены выше, и будут не правы. Потому что после распада СССР издано как минимум 60 работ по экономическому анализу, в которых или вовсе не даются или даются весьма обтекаемые, неполные и даже ошибочные определения сравнительного анализа хозяйственной деятельности. Только один пример, подтверждающий это: в учебнике по финансовому анализу, переизданном третий раз в 2008г., сравнительный анализ сначала определяется, как «сопоставление реальных результатов за конкретный промежуток времени с плановыми результатами» [38, с. 14], а затем - что «это внутривозрастной и межхозяйственный анализ, основанный на сравнении показателей организации с отраслевыми показателями и показателями конкурентов» [38, с. 33].

Одним из важных теоретических вопросов

сравнительного анализа хозяйственной деятельности является классификация его видов. Правомерность, необходимость и возможность ее проведения подтверждаются:

1) важным значением этой логической операции для глубокого познания сущности сравнительного анализа;

2) тем, что экономический анализ, как единое целое, подразделяется на различные виды и, следовательно, такой же общенаучный приём применим при изучении его составной части - сравнительного анализа хозяйственной деятельности;

3) включением вопроса о видах сравнительного анализа в программу курса теории экономического анализа, составленную авторитетными учёными в этой области М. И. Бакановым, С. Б. Барнгольц и А. Д. Шереметом для вузов по различным учёным специальностям [34, с. 8];

4) тем, что сравнительный анализ представляет собой разновидность управленческой и аналитической деятельности, которую можно осуществлять для достижения различных целей, по данным различных объектов управления, различными субъектами и техническими средствами, используя любое количество исходной информации и объектов, разные периоды времени и т.д.;

5) использованием системного подхода при рассмотрении сущности сравнительного анализа, возможностью и целесообразностью представления его в виде системы;

6) существованием классификаций различных видов экономического анализа в специальной литературе (табл. 1).

В этой связи уместно привести мнение С. И. Шакарбана о том, что «обособленность отдельных видов анализа объясняется тем, что каждый из них имеет свое содержание, объекты исследования, источники информации и сроки проведения» [40, с. 19-20]. А. А. Д. Шеремет утверждает, что «на практике отдельные виды экономического анализа в чистом виде встречаются редко, но знание важнейших принципов их организации и методов необходимо» [6, с. 194].

Важно подчеркнуть, что сравнительный анализ в специальной литературе, в отличие от внутрихозяйственного, внутризаводского, периодического, предварительного, последующего, перспективного, ретроспективного, комплексного, финансово- и технико-экономического анализа, наиболее часто подразделяется на виды. Это свидетельствует об относительно более глубокой разработке отдельных теоретических вопросов сравнительного экономического анализа, что создает хорошие предпосылки для его эффективного практического применения в современных условиях управления хозяйствующими субъектами рыночной экономики.

Наше исследование показывает, что классификации сравнительного анализа хозяйственной деятельности впервые появились в конце 60-х годов прошлого века и к настоящему времени получили определенное развитие в работах целого ряда экономистов. В. Ф. Палий и Л. П. Суздальцева подразделяют этот анализ на внутризаводской и межзаводской [31, с. 231], А. Д. Шеремет - на общий (полный) и частный (локальный) [6, с. 208], В. И. Завгородний - на сплошной и выборочный [15, с. 29], С. А. Монич и А. З. Тэйф - на внутренний и внешний, комплексный и локальный [30, с. 4-5]. Кроме того, А. Н. Кашаев подразделяет

сравнительный анализ на внутризаводской, межзаводской, внутриобъединенческий и межобъединенческий [17, с. 157], В. Е. Труш и Н. С. Миколайчук - на внутрифабричный, межфабричный, внутриотраслевой и межотраслевой [1, с. 7], а С. А. Бороненкова и Ю. Г. Бондарь - на внутризаводской, межзаводской, общий, локальный и частный [9, с. 25]. Отсюда видно, что единства среди экономистов по данному вопросу не существует. Их мнения сильно различаются между собой количеством и наименованием классификационных признаков, видами рассматриваемого анализа и, вместе с тем, частично совпадают.

Нам представляется, что нельзя одобрить достаточно распространенные классификации сравнительного анализа без указания их критериев. Кроме того, вызывают возражение точки зрения, которые не предусматривают деления данного анализа по многим весьма существенным признакам (субъекты, период проведения, количество используемых объектов, уровень организации анализа и др.). Такое положение, на наш взгляд, сложилось из-за того, что в специальной литературе до настоящего времени классификация сравнительного анализа не выделяется в отдельный вопрос и не рассматривается подробно, во всей своей полноте. Не определены и не обоснованы также основные критерии деления данного анализа, отсутствует единая их система.

В этой связи следует отметить, что сравнительный анализ можно классифицировать по многим, причём, весьма различным признакам. Однако лучше это делать, используя оптимальное количество наиболее важных, наиболее существенных критериев. Определяя это количество, следует руководствоваться здравым смыслом, правилом золотой середины и стремиться к тому, чтобы последующая классификация была полезной для познания сущности сравнительного анализа и улучшения его практики на всех уровнях управления в различных отраслях рыночной экономики. Исходя из вышеизложенного, полагаем, что сравнительный анализ хозяйственной деятельности целесообразно классифицировать по следующим признакам: цель, объекты, период времени, субъекты, принадлежность объектов анализа, его содержание, повторяемость, количество объектов, время проведения, направленность, охват объектов, уровень организации анализа и использование вычислительной техники.

Как справедливо отмечает Я. В. Соколов, «цель - решающий фактор, ибо нельзя просто сравнивать работу двух предприятий ... Цель - важнейшая компонента сравнительного анализа. Весь анализ пронизан целью, вне цели нет показателей, нет факторов, нет информации» [35, с. 32]. Многолетняя теория и практика сравнительного анализа свидетельствуют о том, что его можно проводить для достижения следующих целей: оценка эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов; оценка и повышение напряжённости и обоснованности бизнес-планов; выявление и практическое использование текущих и перспективных резервов; разработка нормативов и норм расходования ресурсов; выявление различий в показателях работы родственных предприятий, их причин и тенденций; принятие оптимальных управленческих решений; определение сильных и слабых сторон деятельности конкурентов; оценка конкурентоспособности

Таблица 1. Классификации различных видов экономического анализа в специальной литературе

№ п/п	Фамилии экономистов	Виды анализа	Классификационные признаки	Подвиды анализа	Источники
1.	Полякова С. И., Буренкова Е. Н.	Внутрихозяйственный	Периодичность проведения	Текущий, перспективный, оперативный	[9, с. 88]
2.	Барнгольд С. Б.	Внутрихозяйственный	Время проведения	Предварительный, оперативный, итоговый	[7, с. 38]
3.	Темносаягатая Л. П.	Внутризаводской	Не указаны	Полный, частичный, периодический, разовый, оперативный, предварительный, последующий, сплошной, выборочный, статический, динамический	[37, с. 6]
4.	Баканов М. И.	Периодический	Не указаны	Оперативный (текущий), ретроспективный (последующий), перспективный (прогнозный)	[24, с. 52]
5.	Арефьев В. А.	Предварительный	Не указаны	Перспективный, текущий, оперативный	[4, с. 4]
6.	Аксенова З. И.	Технико-экономический	Охват времени	Оперативный (текущий), периодический, разовый	[2, с. 5]
7.	Майданчик Б. И.	Последующий	Не указаны	Периодический, оперативный	[12, с. 30]
8.	Козлов Н. В., Бочаров Е. П.	Перспективный	Не указаны	Частный (тематический), комплексный	[19, с. 9]
9.	Коротков А. С.	Ретроспективный	Не указаны	Оперативный, текущий, периодический	[22, с. 8]
10.	Пантелеев В. Д.	Комплексный	Не указаны	Перспективный, ретроспективный, оперативный, сравнительный, проблемно-ориентированный, функционально-стоимостной	[32, с. 12]
11.	Коллектив авторов	Финансово-экономический	Круг вопросов Время проведения Периодичность	Полный, тематический Предварительный, оперативный, последующий Ежедневный, недельный, декадный, месячный, квартальный, годовой, пятилетний	[10, с. 44-51]

отдельных видов продукции или предприятий; выявление, изучение, обобщение передового опыта и его распространение в отрасли; получение сравнительных оценок деятельности объектов по отдельным показателям или их совокупности.

Объекты сравнительного анализа - это различные хозяйственные подразделения (единицы), по данным которых выполняется такой анализ. Они полностью соответствуют объектам управления и различаются по отраслям современной рыночной экономики. Основные объекты этого анализа, например, в промышленности, следующие: рабочие места, участки, смены, бригады, цехи, заводы, фабрики, комбинаты, концерны, объединения и др. Кроме того, его объектами являются различные управления, министерства, экономические зоны, районы, регионы, единицы административно-территориального деления (сёла, посёлки, районы, города, области, края, республики).

И здесь также укажем, что в специальной литературе нередко объектами сравнительного анализа называют готовую продукцию, ее себестоимость, производительность труда, основные и оборотные средства, финансовые результаты и т.п. Такое мнение представляется ошибочным; оно приводит к путанице, размыванию теории данного анализа и его усложнению. Дело в том, что вышеназванные экономические категории характеризуются различными показателями, которые изучаются в ходе сравнительного анализа, но они не входят в состав его объектов.

Сравнительный анализ хозяйственной деятельности может проводиться за различные периоды времени: день, неделю, декаду, месяц, квартал, год, пятилетку. При этом круг используемых данных будет отличаться. Наиболее широкий он при проведении анализа работы за год, так как в бизнес-планах и отчетах за указанный период содержится значительно больший объем учетно-экономической информации, чем в месячных и квартальных.

Необходимо также подчеркнуть, что чем за более короткие промежутки времени и скорее после совершения хозяйственных операций выполняется сравнительный анализ, тем выше его эффективность. Объясняется это тем, что в таких случаях можно быстрее выявить те или иные отклонения в экономических показателях работы предприятий, установить их причины и принять срочные меры по их устранению.

Субъекты сравнительного анализа представляют собой различные структуры, которые осуществляют его. К ним относятся: экономические службы собственные и вышестоящих органов управления, статистические и финансовые органы, банки, научно-исследовательские институты, страховые компании, общественные и профсоюзные организации. Как свидетельствует практика, чаще всего таким анализом занимаются собственные экономические службы. И поэтому в первую очередь для них должны разрабатываться его методические и организационно-методологические вопросы во всех отраслях рыночной экономики.

По принадлежности объектов сравнительный анализ подразделяется на отраслевой и межотраслевой. Сравнительный отраслевой анализ представляет собой сопоставление показателей работы родственных объектов, входящих в состав одной отрасли рыночной экономики, выявление между ними сходств, различий и их причин для решения поставленных задач.

Отличительной чертой сравнительного межотраслевого анализа является использование объектов двух или более отраслей экономики. Выполняется он на основании более узкого круга информации, но, несмотря на это, позволяет делать весьма ценные выводы в теории и практике хозяйственного управления.

Исходя из содержания, различают сравнительный анализ тематический и комплексный.

Сравнительный тематический анализ ограничивается углублённым изучением одного или нескольких тесно связанных между собой показателей (вопросов), представляющих наибольший интерес. В качестве примера можно назвать сравнительный анализ выпуска готовой продукции, производительности труда, фондоотдачи, себестоимости продукции, прибыли, рентабельности, дебиторской и кредиторской задолженности и др. Такой анализ является относительно более распространенным и менее трудоёмким.

Сравнительный комплексный анализ сводится к исследованию во взаимосвязи и по строго определенной методике всех данных о работе предприятий, объединений и других объектов. Применяется он при подведении итогов и, как правило, после завершения отчётного периода (месяца, квартала, года). В результате получают сравнительные комплексные оценки, на основании которых ранжируют различные хозяйственные единицы.

В зависимости от повторяемости выделяются следующие два вида сравнительного анализа: разовый и периодический. Первый из них выполняют по мере необходимости, в связи с теми или иными обстоятельствами разового характера и согласно программам, разрабатываемым для каждого случая в отдельности. К нему, например, относится сравнительный анализ использования оборудования на предприятиях отрасли с целью выявления устаревшего оборудования и наиболее правильного направления будущих капитальных вложений. Второй вид сравнительного анализа осуществляется постоянно, через определённые промежутки времени и по более или менее стабильным методикам.

Следующим признаком, в соответствии с которым производится классификация сравнительного анализа, является количество используемых объектов. Исходя из этого, анализ подразделяется на парный и множественный. При парном анализе, являющемся преобладающим и относительно менее сложным, сопоставляются показатели хозяйственной деятельности двух объектов, а при множественном - данные о трёх и более объектах. Необходимость в таком делении вызывается тем, что на современном этапе развития сравнительного анализа остро нуждается в глубокой и всесторонней разработке вопрос о количестве его объектов, который до настоящего времени в специальной литературе не исследован и не раскрыт, а потому решается, как правило, субъективно и без обоснования.

По времени проведения различают сравнительный анализ оперативный, последующий и перспективный.

Сравнительный оперативный анализ выполняется за короткие промежутки времени (смену, сутки, неделю, декаду), в процессе или вскоре после совершения различных хозяйственно-финансовых операций с целью своевременного вмешательства в ход работы. При этом используются наиболее важные экономические

показатели (поступление и расходование сырья и материалов, выпуск и реализация готовой продукции, её себестоимость, прибыль, платежеспособность и др.), отражённые в первичных документах, оперативном и бухгалтерском учёте. Как обоснованно утверждает С. И. Шкарабан, «оперативный анализ сводится к повседневной оптимизации экономических процессов... и направлен на достижение максимальной экономии живого и овеществлённого труда» [40, с. 25-26].

Сравнительный последующий анализ проводится по завершении отчётного периода (месяца, квартала, года) и на основании широкого круга информации. Он занимает доминирующее положение, так как в теории и практике управления всегда требуются глубокие, всесторонние и объективные оценки хозяйственной деятельности в прошлом. Однако следует учитывать, что период, за который выполняется этот анализ, уже завершился и не всегда его результаты могут принести пользу.

Сравнительный перспективный анализ заключается в сопоставлении одного или нескольких показателей, которые будут достигнуты родственными объектами (например, конкурирующими фирмами) через определённое время (один, два, три года и т.д.), изучении причин возможных различий, разработке и реализации мероприятий по повышению эффективности производства. Он позволяет полнее выявить перспективные резервы, повысить научную обоснованность плановых заданий, улучшить кратко-, средне- и долгосрочное прогнозирование. Такой анализ весьма необходим при разработке стратегии и тактики экономического развития предприятий.

Учитывая направленность сравнительного анализа, можно образовать такие два его вида как внутренний и внешний. Под сравнительным внутренним анализом подразумевается одновременное исследование качественно однородных данных двух или более структурных подразделений определённого объекта (например, бригад или цехов одного предприятия), а под сравнительным внешним - изучение экономических характеристик данного объекта (например, предприятия) с учётом наличия других ему родственных. Исходя именно из этих предпосылок, различные авторы ведут речь о сравнительном внутри- и межзаводском, внутри- и межфабричном, внутри- и межобъединенческом анализе.

С точки зрения охвата объектов сравнительный анализ классифицируется на выборочный и сплошной. Сравнительным выборочным называется анализ, в процессе которого используются только некоторые объекты из всего их множества. Таковым будет, например, анализ, предусматривающий сопоставление отстающего и среднего или лучшего предприятия отрасли, установление и измерение влияния факторов и т.д. Сравнительный же сплошной анализ охватывает все объекты данной совокупности, например, все цехи завода (фабрики) или все предприятия, входящие в состав объединения, и т.п.

Сравнительный анализ также бывает плановым или внеплановым в зависимости от уровня его организации. Первый из них своевременно, еще до начала отчётного периода (обычно, года) включается в планы экономической работы и в строгом соответствии с ними, в заранее намеченные сроки проводится на предприятиях. Второй вид сравнительного анализа осуществляется по распоряжению руководителя или требованию вышестоящих органов управления при

возникновении непредвиденных ситуаций или в случаях особой необходимости, например, при комплексных ревизиях хозяйственно-финансовой деятельности или для оценки и срочного выявления резервов повышения уровня конкурентоспособности продукции в связи с изменившимися обстоятельствами на рынке товаров.

По местонахождению объектов различают сравнительный анализ внутри- и межстрановой.

Сущность сравнительного внутривостранового анализа состоит в сопоставлении соответствующих родственных объектов (от рабочих мест по отрасли и регионы включительно) одной страны. Он позволяет относительно легче и лучше определять источники необходимой информации и обеспечивать её сбор, сопоставимость, обработку с целью подготовки предложений по устранению обнаруженных недостатков, использованию передового опыта и повышению эффективности производства.

Сравнительный межстрановой анализ (в специальной литературе его называют, как правило, международным сопоставлением) выполняется по данным всех существующих подразделений экономики (от рабочих мест по макроэкономике в целом) различных стран. По справедливому утверждению немецких экономистов Х. Байера и Е. Вальтера, он позволяет «определить главные направления и темпы развития процесса воспроизводства на предприятиях, принимать обоснованные хозяйственные решения» [5, с. 32]. Однако примеров такого анализа на уровне предприятий в нашей практике мало, что нельзя признать нормальным. В настоящее время в связи с интенсивным развитием внешнеэкономических связей, переходом на рыночные отношения и внедрением международных стандартов финансовой отчётности для него создаются самые благоприятные условия. И потому представляют интерес предложения Б. И. Майданчика о необходимости создания центра международных сравнений, определения для них перечня показателей и стран, разработки системы, предусматривающей строгую регламентацию и обязательность таких сравнений [26, с. 12]. Кроме того, прав болгарский экономист М. И. Михайлов, утверждающий, что «наступила пора разработать теорию межзаводского анализа и в международном плане» [29, с. 38].

Классификация сравнительного анализа в зависимости от использования вычислительной техники для обработки информации предусматривает его подразделение на ручной, механизированный, автоматизированный и комбинированный. При первом вся аналитическая работа выполняется вручную, без применения каких-либо технических средств. Механизированный анализ предполагает широкое использование различных клавишных машин, в результате чего значительно снижается его трудоёмкость. Сравнительный автоматизированный анализ проводят с помощью современной электронно-вычислительной техники. Как справедливо отмечают А. Н. Кузьминский и В. В. Сопко, «применение ЭВМ и ЭММ открывает широкие возможности для реализации уже сложившихся исторически аналитических задач, постановки и реализации новых задач» [23, с. 151]. И, наконец, комбинированным является анализ, одни задачи или этапы которого выполняются вручную, а другие - с помощью различных технических средств.

Следовательно, обобщая вышеизложенное,

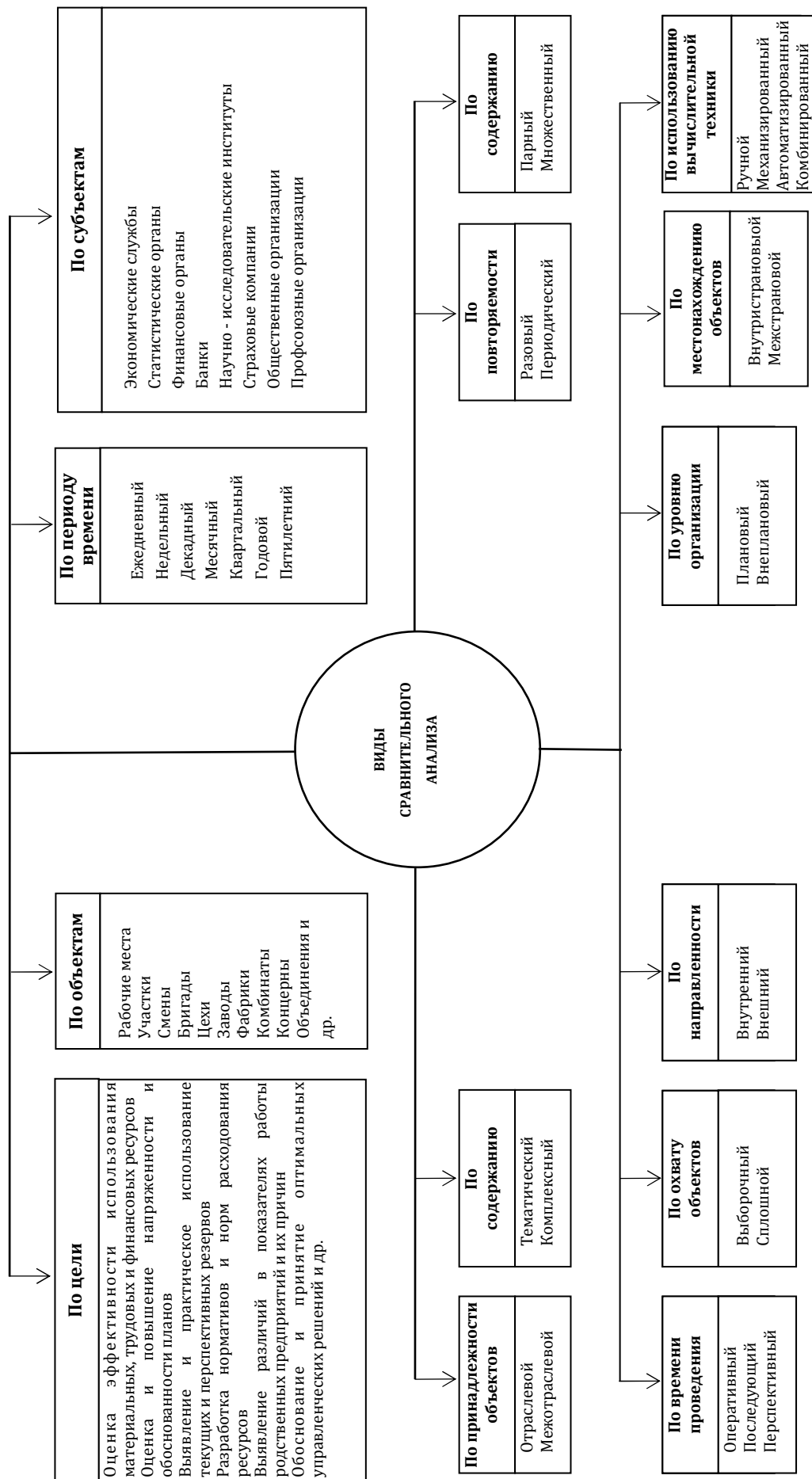


Рис. 1. Классификация видов сравнительного анализа

классификацию видов сравнительного анализа наглядно можно представить следующим образом (рис. 1).

Важно отметить, что вышеназванные виды сравнительного анализа получены на основе продолжительного глубокого исследования и обобщения теории и практики данного анализа в различных отраслях экономики. Эти виды взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга. Общее, что их объединяет - это единство содержания. Однако каждый из этих видов имеет свои отличительные особенности и свою сферу приложения.

Представленная нами классификация видов сравнительного анализа является достаточно подробной, полной, носит межотраслевой характер и имеет научное и практическое значение. Она позволяет глубоко и всесторонне раскрыть сущность данного анализа и даёт о нём системное, целостное представление. Кроме того, эта классификация способствует дальнейшему развитию и совершенствованию теоретических основ, методики и организации сравнительного анализа, а также составляет важное условие рационального использования его результатов в системе управления деятельностью хозяйствующих субъектов современной рыночной экономики.

Список литературы

1. Азовская, А. Н. Технично-экономический анализ предприятий текстильной промышленности [Текст] / А. Н. Азовская, Н. С. Миколайчук, В.Е.Труш и др. // Под ред. Н. С. Миколайчук. - К.: Выща школа, 1990. - 215 с.
2. Аксенова, З. И. Анализ производственно-финансовой деятельности автотранспортных предприятий [Текст] / З. И. Аксенова. - М.: Транспорт, 1981. - 224 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности [Текст] // Под ред. М. И. Солопенко. - М.: Агропромиздат, 1988. - 256 с.
4. Арефьев, В. А. Экономический анализ результатов деятельности предприятия в условиях хозрасчета [Текст] / В. А. Арефьев, А. Л. Новоселов, Т. И. Юрченко. - М., 2001. - 62 с.
5. Байер, Х. Экономический анализ на социалистическом предприятии (с применением математико-статистических методов) [Текст] / Х. Байер, Е. Вальтер // Пер. с нем. - М.: Экономика, 1979. - 253 с.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 416 с.
7. Барнгольц, С. Б. Задачи внутрихозяйственного анализа [Текст] / С. Б. Барнгольц // Деньги и кредит. - 1999. - № 7. - С. 37-45.
8. Барнгольц, С. Б. Сравнительный анализ работы социалистических предприятий (межзаводской анализ) [Текст] / Экономическая энциклопедия. Т. 4. - М.: Советская энциклопедия, 1980. - С. 25.
9. Бороненкова, С. А. Экономический анализ - основа поиска резервов [Текст] / С. А. Бороненкова, Ю. Г. Бондарь. - М.: Финансы и статистика, 1988. - 90 с.
10. Виды экономического анализа и его организация [Текст] // Под ред. Б. И. Майданчика и А. З. Тэйфа. - М.: МФИ, 1983. - 82 с.
11. Вольф, Г. - П. Сравнительный анализ на колхозах и предприятиях [Текст] / Г. - П. Вольф, У. Кюкк, Г. Форбриг // Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 160 с.
12. Ганштак, В. И. Содержание, задачи, методы экономического анализа и его организация на предприятии [Текст] / В. И. Ганштак, Б. И. Майданчик. - М.: Машиностроение, 1974. - 45 с.
13. Деркач, Д. И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий [Текст] / Д. И. Деркач. - М.: Статистика, 1975. - 328 с.
14. Житная, И. П. Проблемы развития сравнительного межотраслевого анализа основных производственных фондов в регионе [Текст] / И. П. Житная // Совершенствование теории и практика экономического анализа в промышленности / Секция 2: Разработка и развитие методов и приемов конкретных видов экономического анализа: тез. докл. и вып. респ. науч. конф. - Донецк: ИЭП АН УССР, 1985. - С. 160-163.
15. Завгородний, В. И. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / В. И. Завгородний, Т. Е. Малофеев, Ю. А. Бабаев. - М.: Колос, 1975. - 256 с.
16. Иванус, И. И. Сравнительный экономический анализ деятельности структурных подразделений производственного объединения [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Моск. гос. ун-т им. М.В.Ломоносова. - М., 2008. - 24 с.
17. Кашаев, А. Н. Проблемы учёта и анализа экономической эффективности в производственных объединениях [Текст] / А. Н. Кашаев. - М.: Финансы, 1979. - 224 с.
18. Коваленко, В. И. Экономическое управление социалистическим производственным предприятием [Текст] / В. И. Коваленко. - К. - Донецк: Вища школа, 1977. - 152 с.
19. Козлов, Н. В. Перспективный экономический анализ [Текст] / Н. В. Козлов, Е. П. Бочаров. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 256 с.
20. Коновалов, Л. А. Сравнительный экономический анализ строительного производства [Текст] / Л. А. Коновалов, Е. Д. Фролова // Проблемы совершенствования экономического анализа в системе хозяйственного механизма: сб. науч. тр. / Уральский гос. ун-т. - Свердловск, 1986. - С. 100 - 108.
21. Коржова, Н. А. О содержании и применении сравнительного анализа [Текст] / Н. А. Коржова // Совершенствование учёта и анализа в отраслях народного хозяйства: сб. / Алма-Атинский ин-т нар. хоз-ва. - Алма-Ата, 1987. - С. 6 - 13.
22. Коротков, А. С. Вопросы системного подхода к анализу деятельности отраслевых научных организации [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ленингр. фин.-экон. ин-т им. Н. А. Вознесенского. - Л., 1980. - 22 с.
23. Кузьминский, А. Н. Организация бухгалтерского учёта и экономического анализа в промышленности [Текст] / А. Н. Кузьминский, В. В. Сопко. - М.: Финансы и статистика, 1984. - 200 с.
24. Курс экономического анализа [Текст] // Под ред. М. И. Баканова и А. Д. Шеремета. - М.: Финансы, 1978. - 412 с.
25. Лившиц, Ф. Д. К вопросу о стандартизации терминов статистической науки [Текст] / Ф. Д. Лившиц // Научные труды по экономике и статистике. Вып. 73 / Моск. ин-т нар. хоз-ва им. Г.В.Плеханова. - М., 1999. - С. 146 - 158.
26. Майданчик, Б. И. Проблемы развития отраслевого анализа [Текст] / Б. И. Майданчик // Проблемы совершенствования экономического анализа (на уровне отрасли и подотраслей): сб. науч. тр. / Моск. фин. ин-т. - М., 1982. - С. 10 - 19.
27. Майданчик, Б. И. Проблемы сравнительного (межзаводского) анализа в современных условиях [Текст] / Б. И. Майданчик : дис. ... докт. экон. наук / Свердловск. ин-т нар. хоз-ва. - Свердловск, 1972. - 294 с.
28. Михайлов, М. И. Выявление резервов снижения себестоимости продукции путем межхозяйственного экономического анализа (на примере консервной промышленности Народной Республики Болгарии) [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Моск. фин. ин-т. - М., 1982. - 22 с.
29. Михайлов, М. Некоторые аспекты теории межзаводского сравнительного анализа [Текст] / М. Михайлов // Проблемы экономического анализа: науч. тр. / Моск. фин. ин-т. - М., 1980. - С. 37 - 42.
30. Мониц, С. А. Сравнительный анализ строительного производства [Текст] / С. А. Мониц, А.З.Тэйф. - М.: Финансы, 1977. - 143 с.
31. Палий, В. Ф. Технично-экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий [Текст] / В. Ф. Палий, Л. П. Суздальцева. - М.: Машиностроение, 1989. - 272 с.

-
32. Пантелеев, В. Д. Комплексный экономический анализ в АСУП [Текст] / В. Д. Пантелеев. - Л.: Судостроение, 1981. - 176 с.
 33. Полякова, С. И. Экономический анализ в системе внутрихозяйственного расчета [Текст] / С. И. Полякова, Е. Н. Буренкова. - М.: Финансы и статистика, 1989. - 191 с.
 34. Программа дисциплины «Теория анализа хозяйственной деятельности» для высших учебных заведений по специальностям: 1737 «бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности», 1739 «ревизия и контроль», 1740 «бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве» [Текст]. - М.: Изд-во ВЗФЭИ, 1986. - 18 с.
 35. Соколов, Я. В. К теории сравнительного экономического анализа [Текст] / Я. В. Соколов // Проблемы совершенствования учёта и анализа в торговле: сб. науч. тр. / Моск. ин-т нар. хоз-ва им. Г.В.Плеханова. - М., 1987. - С. 30 - 39.
 36. Тезаурус научно-технических терминов [Текст] / Под ред. Ю. И. Шемакина. - М.: Воениздат, 1992. - 672 с.
 37. Темносагатая, Л. П. Основы методики межзаводского сравнительного анализа показателей деятельности предприятий и объединений [Текст] / Л. П. Темносагатая. - Л.: ЛФЭИ, 1981. - 21 с.
 38. Финансовый анализ [Текст] : учебник. - 3-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2008. - 816 с.
 39. Чатта, Л. А. Сравнительный анализ себестоимости пиломатериалов на лесопильно-деревообрабатывающих предприятиях [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Моск. фин. ин-т. - М., 1990. - 23 с.
 40. Шкарабан, С. И. Основы оперативного экономического анализа [Текст] : монография / С. И. Шкарабан. - Львов: Выща школа, 1988. - 136 с.
 41. Щербатюк, В. В. Определения сравнительного экономического анализа [Текст] / В. В. Щербатюк. - Кишинёв, 2010. - 50 с.

РЕЗЮМЕ

Щербатюк Василь

Теоретичні питання порівняльного аналізу діяльності суб'єктів ринкової економіки

Представлені результати критичного дослідження деяких теоретичних проблем порівняльного аналізу господарсько-фінансової діяльності. Розкрито його характерні риси і зміст. Вперше дається докладна класифікація і характеристика видів даного аналізу.

RESUME

Shcherbatyuk Vasyl'

Theoretical issues of comparative analysis of the activity of subjects of market economy

Critical study of some theoretical problems of comparative analysis of economic and financial activities is presented. Its characteristic features and content are shown. Detailed classification and characteristics of the analysis are determined.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

Оксана ЛИСИЧЕНКО

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учета и аудита,
Кременчугский институт Днепропетровского университета экономики и права имени Альфреда Нобеля

Всеволод БУДНИКОВ

кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической кибернетики,
Кременчугский институт Днепропетровского университета экономики и права имени Альфреда Нобеля

РАЗРАБОТКА ОДНОСЕКТОРНОЙ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ И КОМПЬЮТЕРНОЙ МОДЕЛЕЙ И ИХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Выведена математическая модель, которая отличается от модели Солоу как по структуре, так и по логике экономической деятельности. Проведен сравнительный анализ предлагаемой и существующей моделей. Разработаны непрерывная и дискретная компьютерные модели, которые позволяют проводить исследования динамических режимов при различных параметрах линейных и нелинейных систем.

Ключевые слова: односекторная модель, анализ, прогнозирование, проектирование, оценка.

Вопрос исследования экономической деятельности общества является актуальным и достаточно сложным. Он решается, как правило, путём применения последних достижений в области математики и кибернетики. Известны работы (например, [1], [2], [3] и др.), в которых определены основные соотношения и взаимодействия объектов. Но внутренняя их сложность и специфические взаимодействия сдерживают формальные отношения процесса с необходимой точностью.

Большую роль при анализе, прогнозировании и проектировании экономического процесса играют математические модели, на базе которых строятся и компьютерные. Но польза от них будет только в том случае, если обоснованно использованы причинно-следственные связи, логика и методика выбора структуры и параметров системы.

Разработка системы носит эвристический характер. Поэтому её структура и методы выбора параметров субъективны. Совершенствование модели приближает результаты исследования на ней к реальным процессам в экономической системе. В этой связи в работе ставится задача анализа и уточнения односекторной математической модели и разработка её компьютерного аналога.

Зависимость текущего (мгновенного) значения основных фондов можно выразить формулой

$$K_t(t) = \eta S(t - T_3) - \frac{1}{T_c} K_t(t) \quad (1)$$

где η – К.П.Д. экономической системы, обусловленный издержками при превращении фонда накопления в основные фонды,

K_t – основные фонды,

T_c – срок службы основных фондов,

T_3 – время задержки, обусловленное приобретением, транспортировкой, монтажом, наладкой, доводкой и т. д.

Если в фонд накопления средства поступают бесперебойно, а основные фонды вследствие выбытия

регулярно и своевременно пополняются, то коэффициент выбытия основных фондов можно выразить через усредненный срок службы

$$\mu = \frac{1}{T_c} \quad (2)$$

Интегральные значения (объем) основных фондов находится по формуле

$$\frac{dK}{dt} = K_t \quad (3)$$

Из уравнения (1) с учётом выражений (2) и (3) выводится зависимость

$$\frac{dK}{dt} = R_0 S(t - T_3) \quad (4)$$

где $R_0 = \frac{\eta T_c}{1 + T_c} = \frac{\eta}{1 + \mu}$ – коэффициент усиления звена фонда накопления – основные фонды.

Путём замены $\theta = t - T_3$ решение уравнения (4) дает

$$K(t) = R_0 \int_{T_3}^t S(\theta) d\theta \quad (5)$$

так как в пределах $0 < t < T_3$ $K(t) = 0$.

Проведем сравнительный анализ полученной зависимости (4) и существующего уравнение Солоу

$$\frac{dK}{dt} + \mu K = S(t) \quad (6)$$

Корректность любой предлагаемой формулы проверяется в первую очередь с помощью граничных

условий. Уравнение (6) – это зависимость аperiodического (инерционного) звена. При подаче на вход единичной функции $1(t)$ выходная величина такого звена будет стремиться по экспоненциальному закону к установившемуся значению $K = \frac{1}{\mu}$. Но это противоречит реальному экономическому процессу. В действительности при любом значении, но постоянном во времени, фонда накопления объем основных фондов, как результат суммирования (интегрирования), будет непрерывно расти. Значит с логической точки зрения структура уравнения (6) выбрана неверно. Предлагаемое уравнение (4) избавлено от этого недостатка и его структура полностью отвечает логике реального процесса.

При $S(t)=A$ ($A=const$) решением уравнения (6) будет

$$K(t) = \frac{A}{\mu} + (K(0) - \frac{A}{\mu})e^{-\mu t}, \quad (7)$$

где $K(0)$ – начальное значение основных фондов.

Простой анализ уравнения (7) дает следующие результаты

а) $\frac{A}{\mu} > K(0)$ - процесс в системе соответствует расширенному воспроизводству;

б) $\frac{A}{\mu} = K(0)$ - соответствует простому воспроизводству;

с) $\frac{A}{\mu} < K(0)$ - затухание экономического процесса.

Полученные результаты противоречат здравому

смыслу. На самом деле при любых значениях $\frac{A}{\mu}$ (в том

числе при $\frac{A}{\mu} < K(0)$) решение экономической системы будет соответствовать расширенному воспроизводству при соответствующем темпе роста. Из уравнения (5) при тех же условиях найдем

$$K(t) = R_0 A t - R_0 A T_3 + K(0) \quad (8)$$

При любых реальных значениях параметров системы объем основных фондов при $t > T_3$ только растет (расширяется воспроизводство).

Уравнение (6) не учитывает времени задержки преобразования фонда накопления в основные фонды, которое в некоторых случаях играет существенную роль.

Уравнение (4) проще по виду и при использовании его в расчетах.

На рис. 1 изображены компьютерные модели при следующих исходных данных:

$K(0)=800$ – начальное значение основных фондов, млн. грн.;

$\mu=0.1$ – коэффициент основных фондов ($T_c=10$ лет), год⁻¹;

$S(t)=50$ – фонд накопления (const), млн. грн./год;

$T_3=0.2$ – время задержки, год.

Верхний тракт модели соответствует уравнению Солоу (4), а нижний – зависимости Солоу (6).

На рис. 2 показаны осциллограммы основных фондов, получаемые по уравнению (4) (верхний график) и уравнению (6) – нижний. Как видно из осциллограмм при одних и тех же исходных данных основные фонды определяемые по уравнению (4) растут, а по уравнению (6) – падают. При использовании в экономических расчетах формулы (6) появляется не только значительная ошибка, но характер процесса получается иной.

Рассмотрим зависимость фондовооруженности

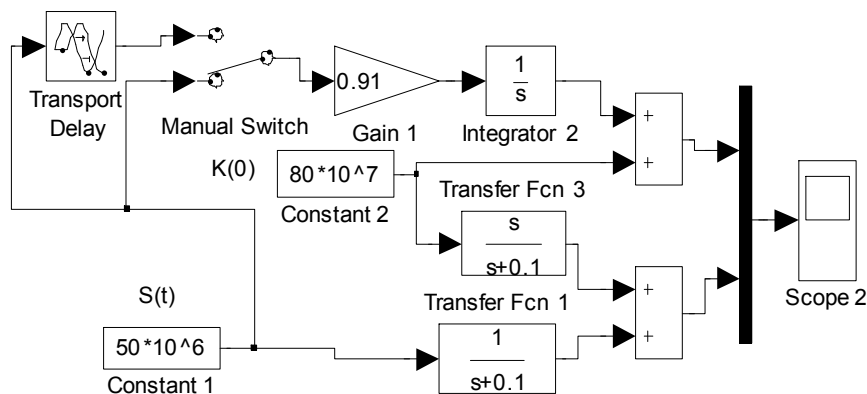


Рис.1. Схема модели для сравнительного анализа

живого труда, которая равна

$$R = \frac{K}{L}, \quad (9)$$

где L – объем наличных трудовых ресурсов ($L = L(0)e^{gt}$);

g – темп прироста рабочей силы.

Из выражения (4) при $T_3=0$ с учетом выражения (9) получим

$$R_1^1 = R_0 \bar{s} f(K) - gR \quad (10)$$

где \bar{s} – норма накопления;

$f(R) = \frac{y}{L}$ – зависимость производительности труда. Применив функцию Кобба-Дугласа

$$f(R) = AR^\alpha \quad (11)$$

уравнение (10) будет следующим

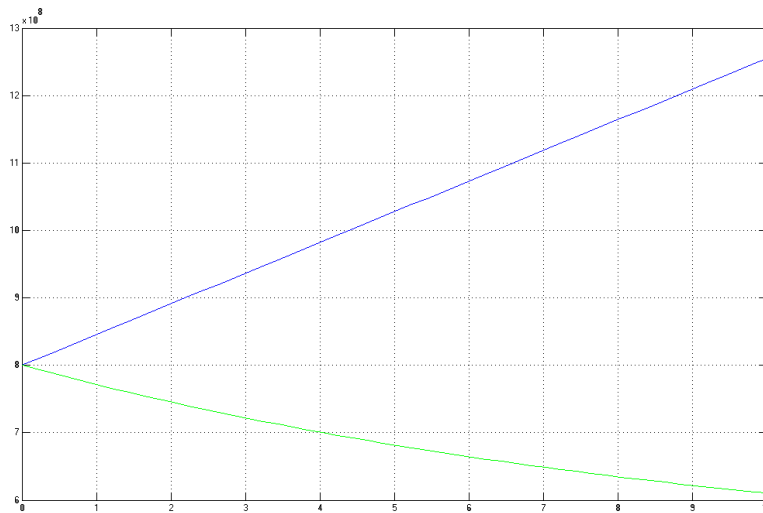


Рис. 2. Осциллограммы основных фондов

$$R_1^1 = R_0 \bar{s} A R_1^\alpha - gR \quad (12)$$

Это уравнение Бернулли. Оно решается путем замен...

$$U(t) = R_1^{1-\alpha} \quad (13)$$

После замены в уравнении (12) получим

$$U' + (1-\alpha)gU - (1-\alpha)R_0 \bar{s} A = 0 \quad (14)$$

Решив это уравнение и применив условие (13), получим

$$R_1^{1-\alpha} = \frac{R_0 \bar{s} A}{g} + \left(R_1(0)^{1-\alpha} - \frac{R_0 \bar{s} A}{g} \right) e^{-g(1-\alpha)t} \quad (15)$$

Экономическая система, описываемая уравнением (15) может работать в следующих режимах:

При $\frac{R_0 \bar{s} A}{g} > R_1(0)^{1-\alpha}$ фондovoоруженность с течением времени растет.

При $\frac{R_0 \bar{s} A}{g} = R_1(0)^{1-\alpha}$ такой процесс называется стационарным

$$\frac{R_0 \bar{s} A}{g} < R_1(0)^{1-\alpha}$$

При $\frac{R_0 \bar{s} A}{g} < R_1(0)^{1-\alpha}$ фондovoоруженность снижается.

Проведем сравнительный анализ выведенного уравнения (10) и известного аналогичного уравнения Солоу

$$R_2^{1-\alpha} = \bar{s}f(R) - (\mu + g)R_2 \quad (16)$$

Решением этого уравнения будет

$$R_2^{1-\alpha} = \frac{\bar{s}A}{\mu + g} + \left(R_2(0)^{1-\alpha} - \frac{\bar{s}A}{\mu + g} \right) e^{-(1-\alpha)(\mu+g)t} \quad (17)$$

Сравним стационарные траектории согласно

уравнениям (15) и (17)

$$\frac{R_1(0)}{R_2(0)} = \left(\frac{\mu + g}{g(1 + \mu)} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} \quad (18)$$

При одних и тех же исходных данных экономической системы стационарная траектория согласно уравнениям (12) и (16) наступает при различных начальных условиях.

Только при $g=1$ (увеличение объема рабочей силы за один год в 2,7 раза) уравнения (15) и (17) будут идентичны. При близким к реальным значениям:

$g=0,1$ - прирост рабочей силы за год на 10%;

$\mu=0,1$ - срок службы основных фондов десять лет;

$\alpha=0,1$ - коэффициент функции Кобба-Дугласа;

отношение (18) будет равно 4,46. Это сравнение подтверждает существующую разницу результатов, подсчитанных по формулам (15) и (17). Аналогичным образом можно провести анализ при других известных зависимостей производительности труда фондovoоруженности.

Построим компьютерную модель согласно уравнениям (14), (13) и (16) при следующих исходных данных:

$$\left. \begin{matrix} A = 2 \\ \alpha = 0,6 \end{matrix} \right\} \text{параметры функции Кобба-Дугласа}$$

$R(0) = 316,2$ ($U(0) = R(0)^{1-\alpha} = 10$) начальные условия $\mu = 6,1$ $s=0,6$

Схема модели показана на рис. 3. Верхний тракт схемы модели соответствует нахождению фондovoоруженности по формуле (12), а затем - $R_1(t)$. Расчет фондovoоруженности по уравнению (16) осуществляет нижний тракт.

На рис. 4 показаны осциллограммы, полученные на модели. Верхний график соответствует подсчету фондovoоруженности по предлагаемой методике. Вид осциллограмм показывает существенную качественную разницу в подсчетах фондovoоруженности.

Из уравнения (17) найдем установившееся (максимально возможные для заданных исходных параметров системы) значение фондovoоруженности

при $t \rightarrow \infty$. Поэтому стационарную траекторию можно получить следующим образом:

для других исходных данных (например, увеличив норму накопления) достичь за время t , необходимого значения $K_2(t_1)$, и принять это значение за начальное условие $K_2(t_1) = K_2(0)$.

перейти к исходной схеме с учетом полученных начальных условий таким образом можно достичь с учетом уравнения (17) условия стационарности.

Экономические процессы в реальной системе носят

дискретный характер. Поэтому уравнение (1) представляет решетчатой функцией

$$K_t(n) = \eta s(n - \tau) - \frac{1}{T_c} K_t(n) \quad (19)$$

где $n = \frac{t}{T_0}$ - целые значения,
 T_0 - период квантования (расстояние между дискретами),

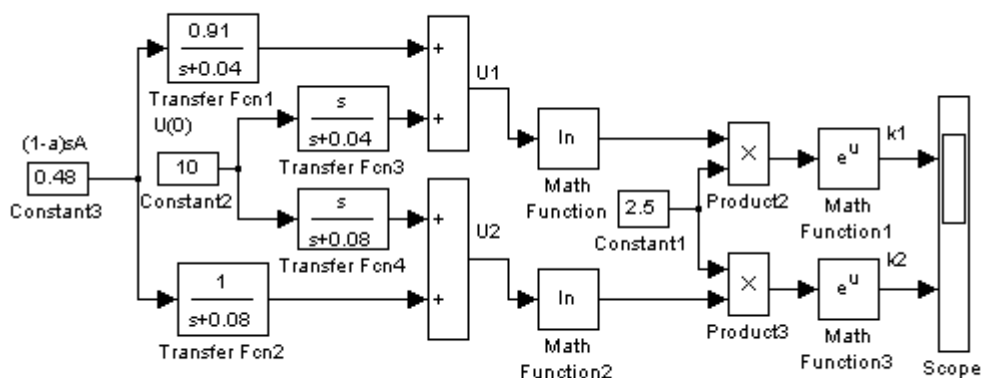


Рис. 3. Схема модели

$$\tau = \frac{T_3}{T_0} - \text{относительная задержка.}$$

Уравнения (1) и (19) адекватны только при времени T_0 . Из уравнения (19) получена

$$K_t(n) = R_0 s(n - \tau) \quad (20)$$

Применив дискретное преобразование Лапласа, получим

$$K_t(z) = R_0 e^{-\tau g} s(z) \quad (21)$$

где $z = e^g$, $g = \frac{s}{T_0}$ (s - параметр Лапласа при преобразовании непрерывных функций)

Из уравнения (21) найдем объем основных фондов. Текущее значение - это разница объемов соседних дискрет. Поэтому из уравнения (2) найдем

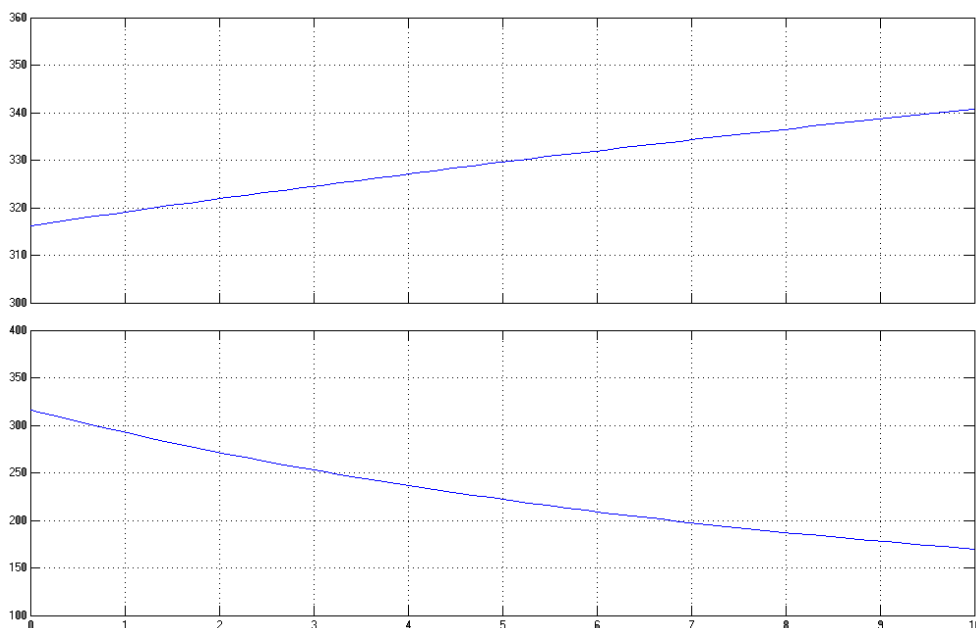


Рис. 4. Осциллограммы модели

$$K(n+1) - K(n) = R_0 s(n - \tau) \quad (22)$$

Применив z - преобразование получим $e^{-tq} = z^{-t}$

$$K(z) = \frac{R_0 e^{-tq}}{z-1} s(z) \quad (23)$$

где $q = \frac{\bar{s}}{T_0}$ параметр преобразования Лапласа в относительных единицах $z = e^q$.

Для построения компьютерной модели примем исходные данные, как и для рис.1, а период квантования - соответствующий одному месяцу $T_0=0,0833$ года. Схема модели показана на рис. 5. Верхний тракт моделирует непрерывный процесс (4), нижний - дискретный (23). На рис. 6 показаны осциллограммы основных фондов, полученных при непрерывном и дискретном моделировании.

Как видно из рисунка основные фонды, найденные при непрерывной системе и дискретной отличаются. Ошибка может быть существенной. Если необходимо уменьшить ошибку, то используют теорему

Котельникова [4]: частота квантования должна соответствовать неравенству

$$\omega_0 \geq 2\omega_{cp}$$

где ω_{cp} - частота срезы системы, описывающей уравнением (4) так, что если принять период квантования, равным одному дню ($T_0 = \frac{1}{365}$), то

осциллограммы, изображенные на рис. 6, сольются. Это еще раз подтверждает адекватность выражений (4) и (23).

Выводы:

1. Предложена математическая модель односекторной экономической системы, которая принципиально отличается от модели Солоу.
2. Разработана компьютерная модель, позволяющая исследовать систему при различных режимах и параметрах модели.
3. Проведен сравнительный анализ предлагаемой модели и существующей.
4. Разработана дискретная математическая и компьютерная модель

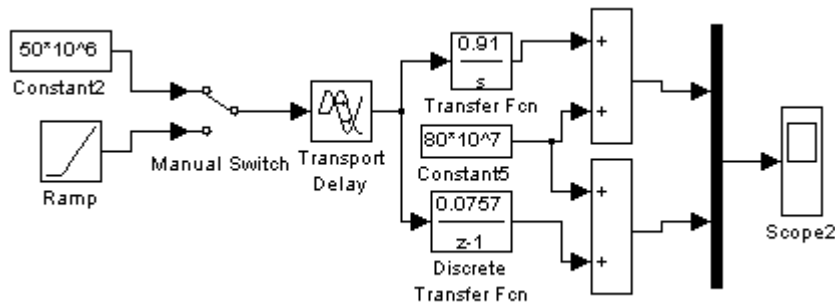


Рис. 5. Модель для исследования дискретных процессов

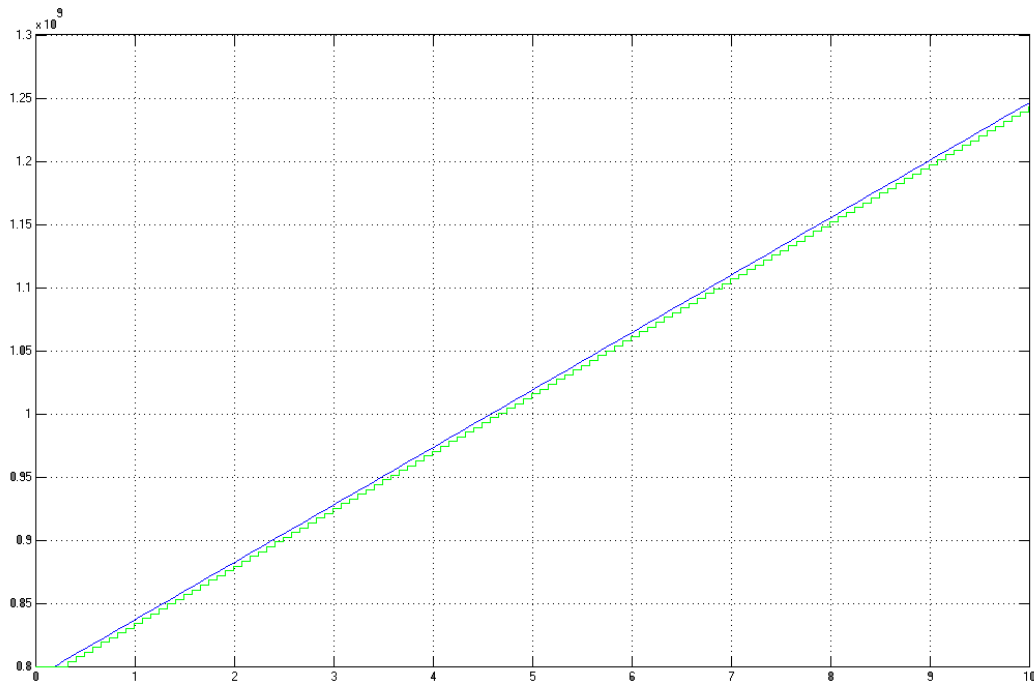


Рис. 6. Осциллограммы основных фондов

Список литературы

1. Лысенко, Ю. Т. Экономическая кибернетика [Текст] / Ю. Т. Лысенко, П. В. Егоров, Г. Е. Овечко, В. Н. Тимохин. – Донецк, 2003. – 575 с.
2. Фишер, Ф. М. Проблемы идентификации в эконометрии [Текст] / Ф. М. Фишер. – М.: Статистика, 1978. – 233 с.
3. Экономическое моделирование [Текст] / Рос. АН, ВЦ, отв. ред. Ю.П. Иванюков. – М.: ВЦ, РАН, 1992. – 140 с.
4. Цыпкин, Я. З. Теория линейных импульсных систем [Текст] / Я. З. Цыпкин. – М., 1963. – 968 с.
5. Дёч Т. Руководство к практическому применению преобразования Лапласа [Текст] / Т. Дёч. – М., 1958.
6. Гультияев, А. Визуальное моделирование в среде MATLAB [Текст] / А. Гультияев. – Спб.: Питер, 2000. – 430 с.
7. Камке, Э. Справочник по обыкновенным дифференциальным уравнениям [Текст] / Э. Камке. – М., 1961. – 704 с.

РЕЗЮМЕ

Лісіченко Оксана, Будніков Всеволод

Розробка одnoseкторної математичної і комп'ютерної моделей і їх економетричний аналіз

Виведена математична модель, яка відрізняється від моделі Солоу як по структурі, так і по логіці економічної діяльності. Проведений порівняльний аналіз запропонованої і існуючої моделей. Розроблена безперервна і дискретна комп'ютерні моделі, які дозволяють проводити дослідження динамічних режимів при різних параметрах лінійних і нелінійних систем.

RESUME

Lysychenko Oksana, Budnikov Vsevolod

Development of one-sector mathematical and computer models and their econometrical analysis

A mathematical model, which differs from the model of Solou both on a structure and on logic of economic activity, is shown out. The comparative analysis of the offered and existent models is conducted. The continuous and discrete computer models which allow to conduct researches of the dynamic modes at the different parameters of the linear and nonlinear systems are developed.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2011 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 330.142.211.4

Віталій АНДРЕЄВ

старший викладач кафедри економічної теорії,
Дніпропетровська державна фінансова академія

ВІДТВОРЕННЯ ФІЗИЧНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти проблеми відтворення фізичного капіталу як головного національного багатства українського суспільства. Розкрито принципи фізичного та морального зносу фізичного капіталу. Вказано на необхідність шляхів амортизації фізичного капіталу зі сторони підприємств і держави.

Ключові слова: фізичний капітал, фонди, фізичний і моральний знос, амортизація, види ремонту.

В Україні на сучасному етапі розвитку великого значення набуває відтворення фізичного капіталу – найціннішого з усіх видів капіталу. Практика зарубіжних країн свідчить про те, що відтворення фізичного капіталу є однією з умов, що забезпечують досягнення стійких темпів економічного розвитку країни. Ефективність національної економіки визначається якістю фізичного капіталу.

Головне національне багатство українського суспільства – фізичний капітал, тому дослідження проблем ефективного використання зазначеного капіталу є актуальним у наш час.

Фізичний капітал – це капітал у формі матеріальних активів, таких, як машини і обладнання, будівлі і споруди, земля – все те, що може бути використано для виробництва товарів і послуг [1, с. 62; 2, с. 250].

Серед останніх публікацій, присвячених проблемі фізичного капіталу, слід відзначити праці І. Бойчик, Н. Бондарчук, Н. Бондаря, С. Васильєва, Н. Дучинської, К. Жадько, А. Макаренко, Л. Мельник, Л. Олійник, В. Семенюти, П. Харіна.

Незважаючи на значний науковий і практичний інтерес до досліджуваної проблеми відтворення фізичного капіталу, суттєві теоретичні та методологічні напрацювання у цій сфері вченими поки що не вирішують усієї сукупності питань проблеми, які виникають в ринкових умовах.

Метою і завданням статті є розкриття теоретичних аспектів проблеми відтворення фізичного капіталу як головного національного багатства українського суспільства.

З часом фізичний капітал зношується, втрачає свою споживчу вартість. Розрізняють два види зносу: фізичний (матеріальний), пов'язаний із функціонуванням чи бездіяльністю фізичного капіталу, і моральний, пов'язаний зі зміною умов відтворення фізичного капіталу.

У процесі фізичного (матеріального) зносу відбувається втрата як фізичних якостей капіталу, так і їхньої вартості. При бездіяльності він полягає у втраті споживчої вартості під впливом атмосферних умов і внутрішніх процесів, що відбуваються в структурі матеріалу. Відсутність належного догляду за бездіяльним фізичним капіталом погіршує його

зберігання і підсилює процес зносу. На розміри фізичного зносу фізичного капіталу в процесі його використання впливає багато факторів. Розглянемо наступні з них:

- по-перше, ступінь завантаження устаткування, кількість змін і годин роботи за добу. Однак варто мати на увазі, що ступінь зношення фізичного капіталу зростає повільніше, ніж завантаження устаткування;
- по-друге, довговічність устаткування. Вона залежить від якості матеріалу, з якого виготовлено, технічної досконалості конструкцій;
- по-третє, якість догляду за устаткуванням, усунення шкідливих фізичних і хімічних впливів на засоби праці, своєчасність і якість ремонту;
- по-четверте, рівень кваліфікації робітників, їхнє ставлення до фізичного капіталу.

Мірилом фізичного зношення є коефіцієнт фізичного зношення фізичного капіталу ($K_{ф.знош}$), який можна обчислити так [5, с. 157]:

$$K_{ф.знош} = \frac{B_{кап.рем}}{B_n} \text{ або } K_{ф.знош} = \frac{A_{сум}}{B_n}, \quad (1)$$

де $B_{кап.рем}$ – вартість капремонтів обладнання від початку служби, грн.;

$A_{сум}$ – сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зношування), грн.;

$$0 < K_{ф.знош} \leq 1, \quad (2)$$

Фізичне зношування у відсотках втрачуємо за формулою [5, с. 157]:

$$K_{ф.знош} = \frac{T_{ф}}{T_n} \times 100\%, \quad (3)$$

де $T_{ф}$, T_n – відповідно фактичний та нормативний строк служби обладнання, роки.

Дотримання технологічних режимів, технічно грамотна експлуатація машин і устаткування поліпшують використання фізичного капіталу і в той же час зменшує їхній знос. Фізичний знос виражається також у втраті вартості фізичного капіталу, що у процесі його функціонування переноситься на вартість готової продукції.

Моральний знос фізичного капіталу полягає в тому, що капітал втрачає свою вартість ще до закінчення терміну служби з причин, не пов'язаних зі зміною споживчої вартості. Це відбувається тоді, коли знову вироблені засоби порівняно із раніше випущеними виявляються технічно більш досконалими й економічно вигідними. Завдяки НТП у галузях, що виробляють засоби праці, речовинні елементи фізичного капіталу безупинно удосконалюються, підвищується їхня продуктивність, поліпшується технологія, організація виробництва і т. д. У результаті з'являються і надходять у сферу виробничого споживання нові, більш ефективні засоби праці того ж призначення, які частково або повністю знецінюють ті, що надійшли раніше.

Мірилом морального зношування I роду є коефіцієнт морального зношування I роду ($K_{\text{мор.знош1}}$), який можна обчислити [5, с. 160]:

$$K_{\text{мор.знош1}} = \frac{B_n - B_0}{B_n} \quad (4)$$

Моральне зношування II роду – це часткова втрата фізичним капіталом своєї вартості в результаті появи нових, більш досконалих і продуктивних засобів праці.

Загальний коефіцієнт зношування фізичного капіталу ($K_{\text{знош.заг}}$) визначається [5, с. 160]:

$$K_{\text{знош.заг}} = 1 - (1 - K_{\text{ф.знош}}) \times (1 - K_{\text{мор.знош1}}) \quad (5)$$

Величина економічного зносу фізичного капіталу у вигляді амортизаційних відрахувань включається у витрати на виробництво готової продукції протягом усього терміну служби фондів. Амортизація – це процес поступового перенесення вартості засобів праці у міру їх фізичного зношування на вартість виготовленої продукції та її використання для відновлення фізичного і морального зношених засобів праці новими (реновація) [7, с. 9; 3, с. 8].

Амортизаційні відрахування проводяться у встановленому порядку відносно норм амортизації. Норма амортизації – розмір амортизаційних відрахувань, який визначається в відсотках від середньорічної вартості фізичного капіталу і включається в собівартість продукції [9, с. 277; 10, с. 124].

Норма амортизації становить виражену у відсотках частку вартості даного виду фізичного капіталу, що включається в загальну вартість продукції для відшкодування зносу фізичного капіталу. У загальному виді норму амортизації (H_a) можна визначити за формулою [6, с. 79]:

$$H_a = \frac{B_n - B_0}{B_n \cdot T_{к.в}} \times 100\%, \quad (5)$$

де B_n та B_0 – початкова та ліквідаційна вартість об'єкта фізичного капіталу відповідно, грн.;

$T_{к.в}$ – термін корисного використання, роки.

Важливе значення при визначенні норм амортизації має встановлення економічно доцільного терміну служби фізичного капіталу, при якому забезпечується найбільша ефективність їхнього використання. Величина нормативного терміну служби, по-перше, не може перевищувати їхню фізичну довговічність. У протилежному випадку відбувалася б часткова недоамортизація фізичного капіталу, що утруднювало б відтворення. По-друге, при визначенні нормативного терміну служби необхідно враховувати темпи морального зносу. Значне перевищення нормативного

терміну служби порівняно з терміном морального зносу веде до нагромадження застарілих фондів, вимагає значних витрат на ремонт. Встановлення ж нормативного терміну служби нижче терміну морального зносу веде до небажаної заміни ще не застарілого устаткування, зниження можливостей нового будівництва.

Величина економічно доцільного терміну служби фізичного капіталу не може бути постійною. Її динаміка значною мірою визначається характером і темпами НТП. З одного боку НТП сприяє збільшенню терміну служби засобів праці.

Це досягається в результаті появи нових, більш міцних матеріалів, підвищення чистоти і точності обробки деталей, стійкості в роботі, зростання ремонтпридатності і т. д.

З іншого боку, ряд обставин, пов'язаних з НТП, є на темпи фізичного зносу в протилежному напрямку. Впровадження автоматизованих систем керування сприяє скороченню простоїв устаткування, збільшенню його навантаження в часі і за потужністю, що скорочує середні терміни служби техніки. У цьому ж напрямку діють і пов'язані з технічним прогресом підвищення швидкостей роботи машин, посилення термічних навантажень, більш широке використання хімічно агресивних середовищ і т. д.

НТП помітно прискорює моральний знос фізичного капіталу у зв'язку з тим, що швидко росте одинична потужність машин і агрегатів, здійснюється перехід від одного технічного принципу до іншого, від старих методів впливу на предмет праці до нових. У цих умовах найчастіше відновлення виробничого апарата стає більш ефективним, ніж створення нових потужностей. Усе це визначає необхідність періодичного перегляду норм амортизації.

Норми амортизації складаються з двох частин: норми на повне відновлення (реновацію) фізичного капіталу і норми на капітальний ремонт устаткування. Характерною рисою повинно бути збільшення частки відрахувань, що спрямовуються на реновацію.

Недоліком такого розподілу амортизаційних відрахувань може бути те, що підприємства можуть не мати у своєму розпорядженні достатні ресурси для своєчасного і якісного відновлення фізичного капіталу.

З метою створення економічних умов для своєчасного відновлення фізичного капіталу необхідно вводити нові норми амортизаційних відрахувань, що будуть направлятися тільки на повне відновлення фізичного капіталу. Витрати на їхній ремонт будуть включатися в собівартість продукції.

Основними формами відтворення фізичного капіталу як носіїв споживчої вартості є ремонт, модернізація, відновлення.

Необхідність ремонту фізичного капіталу пов'язана з тим, що устаткування має порівняно тривалий термін експлуатації, протягом якого його важливо підтримувати у робочому стані. Це досягається за допомогою профілактичних заходів (чищення, змащення і т. д.) чи за допомогою ремонтних робіт.

За економічним змістом розрізняють три види ремонту [4, с. 331-346]: відновний, поточний і капітальний. Відновний – це особливий вид ремонту, що викликається різними обставинами: стихійними лихами (повінь, пожежа, землетрус), іншими руйнівними силами чи тривалою бездіяльністю.

Поточний ремонт – це собою різного роду дрібні роботи. Витрати на його проведення включаються в

собівартість продукції і забезпечуються за рахунок оборотних коштів підприємства.

Капітальний ремонт характеризується повним розбиранням машин, заміною їхніх зношених деталей і вузлів, відновленням великих частин фізичного капіталу. Проводиться він через значні проміжки часу. Витрати на капітальний ремонт визначають заздалегідь і рівномірно переносять їх на вартість продукції, що випускається, протягом усього терміну функціонування фізичного капіталу.

У зв'язку із зростанням обсягу фізичного капіталу, збільшенням у його складі частки устаткування постійно зростають витрати на проведення капітального й іншого видів ремонту, зростає кількість зайнятих ремонтом. Тому поліпшення ремонтної справи є у наш час значним резервом підвищення ефективності виробництва. Значною мірою це досягається впровадженням системи планово-попереджувального ремонту, переведенням його на індустріальну основу, розширенням практики гарантованого ремонту засобів виробництва підприємствами-виготовлювачами.

Капітальний ремонт, призначений для підтримки фізичного капіталу в працездатному стані, в основному відноситься до простого відтворення фізичного капіталу. Однією з форм розширеного відтворення є модернізація машин і устаткування.

Під модернізацією розуміється удосконалення діючих машин і устаткування шляхом конструктивних змін, заміни і зміцнення вузлів і деталей, установки пристосувань і приладів для автоматизації і механізації виробничих процесів.

У національній економіці України ведеться визначена робота з модернізації устаткування. Однак темпи її до останнього часу були явно недостатніми, що вело до старіння парку діючого устаткування.

Найважливішою умовою переведення економіки на переважно інтенсивний шлях розвитку є корінне прискорення темпів відновлення фізичного капіталу, тобто заміна фізично зношених і морально застарілих засобів праці новими такої ж чи більш досконалої конструкції (моделі).

Відновлення фізичного капіталу на старій технічній основі лише омолоджує фізичний капітал, але не підвищує його дієздатність. Тому таке відновлення - це просте відтворення фізичного капіталу. Суспільство повинно бути зацікавлене, щоб відновлення капіталу відбувалося на новій технічній основі, що дозволяє істотно підвищити продуктивну силу засобів праці. У цьому випадку відбувається інтенсивне розширене відтворення фізичного капіталу.

Для характеристики темпів відновлення і заміни фізичного капіталу необхідно використовувати спеціальні показники - коефіцієнти відновлення фізичного капіталу і коефіцієнти вибуття фізичного капіталу.

Коефіцієнт відновлення фізичного капіталу повинен визначатися відношенням абсолютної суми введення фізичного капіталу до його наявності на кінець року. Коефіцієнт вибуття фізичного капіталу повинен визначатися шляхом відношення абсолютної суми вибуття фізичного капіталу до його наявності на початок року.

На нашу думку необхідно забезпечити перехід від переважного розширення фізичного капіталу до його відновлення на базі використання сучасних досягнень НТР, впровадження техніки останніх поколінь, що дозволяє багаторазово підвищити продуктивність

праці, ефективність використання ресурсів.

Для більш досконалого відтворення фізичного капіталу його необхідно амортизувати за методами прямолінійної амортизації, зменшенням залишкової вартості, прискореним зменшенням залишкової вартості, кумулятивним, виробничим, податковим [8, с. 75].

Список літератури

1. Андреев, В. О. Теоретичні аспекти дослідження фізичного капіталу [Текст] / В. О. Андреев // VII міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Частина 2. (25-26 лютого 2010 р.). - Тернопіль: ТНЕУ, 2010. - С. 250-251.
2. Андреев, В. О. Фізичний капітал як одна зі складових виробничої діяльності суб'єктів господарювання [Текст] / В. О. Андреев, А. П. Дучинський // Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми і шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві і освіті, 2010». Том 16. Економіка. (20-27 грудня 2010 р.). - Одеса: Черноморье, 2010. - С. 62-63.
3. Антонюк, Н. А. Словарь-справочник предпринимателя. Рынок: экономика, маркетинг, финансы, законы. [Текст] / Н. А. Антонюк, А. Е. Вербицкий, В. А. Войтенко. - Херсон: Херсонская городская типография, 1993. - 128 с.
4. Бельговский, Б. П. Экономика, организация и планирование производства на предприятиях черной металлургии [Текст] / Т. Г. Бень, Е. П. Зайцев. - М.: Металлургия, 1982. - 416 с.
5. Бойчик, І. М. Економіка підприємства. [Текст] : навч. посібник / І. М. Бойчук. - К.: Атака, 2006. - 528 с.
6. Бондар, Н. М. Економіка підприємства. [Текст] : навч. посібник / Н. М. Бондар. - К.: А.С.К., 2004. - 400 с.
7. Васильев, С. В. Словник економічних термінів. [Текст] / С. В. Васильев, Н. В. Бондарчук, А. П. Макаренко, Л. Л. Мельник. - Дніпропетровськ: ДДАУ, 2005. - 192 с.
8. Жадько, К. С. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях. Навч. посіб. [Текст] / К. С. Жадько, В. В. Семенюта, Л. Ш. Олійник. - К.: Центр навчальної літератури, 2008. - 112 с.
9. Харів, П. С. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів. [Текст] навч. посібник / П. С. Харів. - К.: Знання-Прес, 2001. - 301 с.
10. Экономика и организация производства: Словарь. [Текст] / Под ред. Г. С. Прокопьева. - М.: Экономика, 1983. - 272 с.

РЕЗЮМЕ

Андреев Виталий

Воспроизводство физического капитала в экономике Украины

В статье рассмотрены теоретические аспекты проблемы воспроизводства физического капитала как главного национального богатства украинского общества. Раскрыты принципы физического и морального износа физического капитала. Указано на необходимость путей амортизации физического капитала со стороны предприятий и государства.

RESUME

Andryeyev Vitaliy

Reproducing of the physical capital in economy of Ukraine

Theoretical aspects of the problem of reproducing of the physical capital as the main national wealth of Ukrainian society are considered. Principles of physical and obsolescence of the physical capital are determined. The necessity of the ways to amortizations of the physical capital from the point of view of enterprise and state is shown in the article.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

ОЦІНКА РОЗПОДІЛУ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЙ ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Здійснено аналіз рівня заробітної плати найманих працівників за період з 1990 по 2009 рр. в аспекті достатності для відтворення робочої сили у порівнянні з мінімальними соціальними стандартами та вартістю робочої сили.

Ключові слова: робоча сила, заробітна плата, відтворення, стандарти, ціна, вартість, суспільний продукт, розподіл, механізм, деструкції.

Зі вступом України на шлях незалежного розвитку було підтверджено не тільки надії населення на розбудову сучасної соціальної держави на наявному індустріальному підґрунті, а й здійснено комплекс докорінних перетворень в господарському комплексі. Пройшло майже двадцять років сходження до змішаної за власністю, переструктурованої певною мірою відповідно до потреб пересічного громадянина економіки з ринковим механізмом господарювання. Проте до останнього часу модель суспільства з соціальною архітектонікою, в якій переважає прошарок середнього класу, залишається для країни недосяжним ідеалом. З огляду на соціально-економічні реалії у всій величч і значимості постає проблема визначення деструктивних дій в соціалізації економіки і передбачення можливої суспільної динаміки.

Результатом функціонування господарської системи загалом виступає обсяг створеного валового продукту чи то валової доданої вартості. Але творцем цього результату беззаперечно виступає людина. Саме від її знань, кваліфікації, навичок, досвіду і активності залежить динаміка соціально-економічного поступу. Завдяки праці створюються необхідні для життя людини блага і закономірно змінюється суспільне середовище. Важливість виробництва обумовлюється не тільки продукуванням предметів споживання, а й тим, що забезпечення ними є основою, як виробництва, так і відтворення суспільного життя людей. Отже, продуктом виробничої діяльності виступають не лише засоби до життя, а й саме життя тобто суспільство й людина в ньому як носій соціальності. Виходить, що соціальність суспільства визначається не тим, як і що в ньому продукується матеріальним виробництвом, а те як ці результати виробництва розподіляються між його учасниками і наскільки цей розподіл корелюється з добробутними характеристиками.

Практично з самого початку, а досить інтенсивно - з середини ХХ ст. розпочався і набув результативності процес орієнтації економічної науки на дослідження рівня життя в різнобачному спектрі питань його формування і підтримання. З початком ринково-трансформаційних перетворень в Україні на проблему добробуту населення звернули достатню увагу О. Амоша, А. Базилук, І. Бондар, В. Гришкін, Н. Деєва, С. Дорогунцов, Т. Заяць, Е. Лібанова, І. Лукінов, О. Новікова, Л. Тимошенко та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій підтверджує,

що через складнощі і суперечності соціальних процесів ряд питань формування підвалин добробуту у різноманітних сферах суспільного співжиття як теоретичного, так і методологічного характеру залишаються недостатньо розробленими. Особливо це стосується стереотипів щодо розподілу створеної вартості між факторами виробництва з дотриманням принципу справедливості і відтворенням працездатності.

Метою статті є оцінка реального стану можливостей відтворення працездатності найманих працівників і підтримання результатами оплати їх праці умов життя ще і вже неспроможних до самозабезпечення членів домогосподарств.

Керуючись постулатом, за яким поза людиною не може бути цілісної, соціально спрямованої економіки, ми спробували надати оцінку сформованій впродовж майже двадцяти років незалежності економічній системі порівняно з тою, яка зруйнована, і власне охарактеризувати діючий механізм розподілу створеної у ній вартості в напрямку пересічного громадянина.

Відомо, що в основі економічної активності будь-якої особи лежать інтереси. Свого часу класик економічної теорії А. Маршалл зазначав, що «...найбільш стійким стимулом для ведення господарської діяльності є бажання отримати за неї плату... Однак спонукальним мотивом виступає певна кількість грошей...» [1, с. 68-69].

Певним віддзеркаленням кількості зароблених грошей можна вважати середньомісячну заробітну плату найманих працівників. За нашими розрахунками за станом на кінець 2009 р. остання перевищила 1906 грн., але складала тільки 89,4% від її рівня 1990 р. [2, с. 70, 397; 3, с. 75, 384 ; 4, с. 41,45]. Оскільки заробітна плата виступає базовою підвалиною чи то основною частиною життєзабезпечуючих коштів працюючої людини мабуть правомірною буде постановка питання в площині достатності подібного рівня заробітної плати щодо визначення міри задоволеності рівнем життя найманих працівників зокрема і їх сімей в цілому.

Якщо вести мову про базу порівняння, то за оцінками деяких дослідників на межі кінця 80-х і початку 90-х рр. «...існування 2/3 людей визначалося прожитковим мінімумом» [5, с. 130]. Як відомо прожитковий мінімум ідентифікується з мінімальним споживчим кошиком. Доходи ж на рівні можливостей задоволення потреб за мінімальним споживчим

кошиком визнаються станом бідності [6, с. 84].

Ми не стали занурюватися в питання окреслення стану добробуту населення у вихідній фазі української незалежності. Вже з вищенаведеного стає зрозумілим, що рівень добробуту є занадто низьким за стандартами суто людських і, що головне, мінімальних потреб. Без будь-яких ідеологічних цінностей і уподобань результат первинного розподілу створеного продукту за радянських часів слабо кореспондувався з питаннями відтворення робочої сили.

Чи змінилося співвідношення заробітної плати та прожиткового мінімуму за роки трансформаційних перетворень?

Тільки у 1993-1994 рр. обсяг нарахованої заробітної плати був меншим від діючого на той час соціального стандарту вартості межі малозабезпеченості (ВМЗ), а у всі інші роки із введенням прожиткового мінімуму вона перевищувала його по-різному мірою. Ці зміни в принципі характеризують ситуацію, але зовсім не відтворюють прагнень щодо руху до конструктивного співвідношення. В змінах, на наш погляд, має простежуватися соціальна дійсність, а не фантазія і піднята до абсолюту ринкова доктрина.

Прожитковий мінімум, щоб не говорили про нього позитивного, тим не менше зорієнтований на фізичне виживання й не забезпечує нормального відтворення робочої сили і відповідно його слід сприймати у якості тимчасового інструменту формування і реалізації соціальної політики. Він може бути задіяним у процеси розподілу і перерозподілу створеної вартості виключно під час криз в економіці. Постійної присутності має набуті інший індикатор відносного благополуччя, а саме мінімальний споживчий бюджет (МСБ), відносно якого прожитковий мінімум складає тільки 30-40 % [7, с. 66]. Проте впродовж 1999-2009 рр., тобто в період економічного зростання, середньомісячна заробітна плата найманих працівників так і не була доведена до рівня МСБ. На цю деструкцію у розподілі ВВП звернув увагу Президент України ще у 2000 р. у своєму Посланні до Верховної ради України підкресливши, що «... наявність роботи в Україні не є гарантією хоча б мінімального достатку. Близько 78 % всіх бідних становлять сім'ї, де хтось з дорослих працює» [8, с. 72].

Єдине, що могло б спростувати подібне негативне твердження, так це факти зниження впродовж 1990-2009 рр. споживчих цін порівняно з 1990 р. Реалії соціально-економічної практики беззаперечно засвідчують появу протилежних тенденцій вже з самого початку трансформаційних перетворень. Майже двадцять років активного «блання» ідеями щодо ефективності ринкового механізму господарювання транспарантної якості з прихованою зворотною стороною і принципово несумісними з соціальною орієнтацією діями закономірно закінчилися фрустрацією надій щодо поліпшення питань по забезпеченню населення доступною товарною масою. Ніби передбачаючи хід подій на українських теренах, відомий в світовій і українській економічній науці вчений М. Туган-Барановський зазначав, що «...у країнах, які лише починають свій капіталістичний розвиток, капіталістичні підприємства переважно користуються в більшій чи меншій мірі монополієм становити; вони не зустрічають конкуренції інших капіталістичних підприємств і, користуючись цим, можуть тримати ціни своїх виробів на дуже високому рівні.» [9, с. 549].

Система цін, яка була сформована за роки

незалежності і запроваджена в суспільно-економічні відносини, є не те що недосконалою, але і такою, що завдала непоправних втрат добробуту населення. Споживчі ціни в цілому впродовж 1992-2009 рр. зросли у 10653 рази. Щодо продовольчих товарів, то ціни на них зросли 10379 разів, на непродовольчі – у 3125 разів, на житлово-комунальні послуги – у 341838 разів, на послуги пасажирського транспорту – у 10312 разів [2, с. 70; 3, с. 75]. Суб'єкти господарювання відмовилися взагалі від принципів і інструментарію стандартного ціноутворення. На наш погляд, все набагато простіше. Різкий сплеск цін не пояснюється зростанням попиту, а тільки таким же неконтрольованим підвищенням цін на сировину, матеріали, комплектуючі, енергоносії, послуги і наступним за ним зменшенням обсягу економічної діяльності.

З урахуванням ситуації, що склалася на споживчому ринку, той рівень заробітної платні, який виплачувався і виплачується до останнього часу за використання робочої сили без задіяння категорій її відтворення перетворив винагороду за продуктивні послуги найманих працівників у різновид соціальної допомоги і не більше.

Справа у тому, що ми розглядали прожитковий мінімум як добробутний індикатор за мінімальними стандартами у цінах відповідних років без корекції на інфляцію. Природно, що за такого підходу він мав тенденцію до зростання, але не давав правильного уявлення про його динаміку. Дані щодо прожиткового мінімуму встановленого законодавчим органом та урядом з усуненням впливу змін цін засвідчують про зменшення цього показника впродовж 2000-2009 рр. на 28%. Але як тоді сприймати це зменшення у світлі зростання цін за цей же проміжок часу у 3,4 рази [2, с.70]? Тим більше подібна динаміка прожиткового мінімуму не вписується в логіку розвитку подій та концепцію соціальної держави.

Якщо порівняти із Бельгією, то у ній ще у 2001 р. прожитковий мінімум на одну людину становив 21 тис. бельгійських франків (2506 грн.) і 38 тис. (4535 грн.) на двох, якщо хтось з подружжя не працював [10, с. 258].

Безумовно, кожна держава є досить специфічним організмом в політичному контексті і в силу цього має власні внутрішні і зовнішні інтереси. Їх здійснення вимагає застосування досить поширеного комплексу засобів і управлінських технологій. Можна припустити, що деякі з них не будуть вкладатися в рамки раціональності. Проте в цілому за проголошеними цілями в соціальній політиці, а слід - і в політиці розподілу, домінуюча роль має відводитися головній продуктивній силі суспільства.

Відомо, що від вибору показника, а часто й методики встановлення його істинного значення залежить відтворення соціальної ситуації у різних сферах суспільства і, зрозуміло, прискорення чи то уповільнення соціально-економічного розвитку за прийнятими по ньому рішеннями. Українське суспільство є досить розпоросеним за доходами і складається з певної кількості страт. Через цю складну конструкцію отримувачів доходу середньоарифметичний показник заробітної плати не відтворює реальний її рівень, характерний для більшості працюючих. Досить тривале вивчення статистики заробітної плати показало, що в Україні з введенням пропорційного оподаткування склалася ситуація коли зростання її середньої величини проходило за умови її статичності у основної маси

працюючих. Ми погоджуємося з фахівцями, на думку яких найбільш розповсюджений рівень заробітної плати в країні відтворює «мода» [11, с. 367].

За нашими розрахунками, зовсім незначна частка найманих працівників отримували заробітну плату в межах середньої і більше. Якщо у 2000 р. середній рівень заробітної плати отримували 24,1% найманих працівників, то вже у 2009 р. - у чотири рази менше. Природно, постає питання щодо вмотивованості чи то об'єктивності визначення роботодавцями ціни робочої сили працюючих членів домогосподарств за витрачену ними в процесі праці сукупність фізичних, розумових і організаційських здібностей.

Офіційна статистика надає інформацію щодо заробітної плати, яка безумовно охоплює тільки частину вартості продукту, створеного живою працею, але аж ніяк не ціну робочої сили. Тому розрахунок вартості робочої сили (ВРС) ми здійснювали за методикою В. В. Дем'яненко [12, с. 460-461]. Вивчення цих показників за період з 1990 по 2008 рр. дозволяє стверджувати про існування стійкої тенденції на національних теренах, за якою ціна робочої сили встановилася на рівні, вдвічі меншому порівняно з її вартістю. До того ж, якщо розрив між ціною і ВРС у 1990 р. не перевершував 30 %, то в наступні роки цей розрив суттєво зріс і зупинився у 2003-2009 рр. на позначці, за якою ціна складала тільки половину ВРС. Як наслідок звуженого відтворення робочої сили, країна втрачає високкваліфіковані професії, відчуває негативні міграції працездатного населення і зіштовхується з проблемою реалізації концепції сталого економічного зростання. Така динаміка доходів у сукупності з їх потенціями щодо задоволення вітальних і інших життєво важливих потреб не тільки працюючого, а й всього населення потребує докорінної перебудови системи розподільчих відносин.

З втратою заробітної платою якостей платоспроможності і безумовно пониженням життєвого рівня населення втрачається прагнення до формування стандартної за кількістю членів сім'ї. Причому згасання мотивацій відповідно до негативної динаміки заробітної плати набуває такого стійкого характеру, що їх підняти не вдається навіть з набуттям нею тенденції до зростання протягом десяти років.

Отже, система розподілу й перерозподілу валової доданої вартості, яка за своїми результатами робить основного суб'єкта економіки таким, що постійно відчуває грошову нестачу для задоволення навіть вітальних і супутніх чи то викликаних ними потреб та потребує прямого або опосередкованого державного втручання, має бути замінена такою, в якій би він став спроможним вирішувати самостійно більшість власних життєво важливих проблем. Не надані соціальні послуги, як і недоотримані в силу нестачі грошових коштів суспільні і вітальні блага своєю природою мають недоплачену до ВРС плату, вираховані з заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму податки і збори. Держава має відмовитися від виконання відносно головної продуктивної сили суспільства суто посередницької функції, зосередившись на перерозподілі чи то передачі коштів від власників капіталу реальним продуцентам і членам сімей в непрацездатному віці, а перейти до справедливої регуляторної політики з забезпеченням позитивної динаміки в оплаті праці.

Подальше зволікання в усуненні розриву між рівнем заробітної плати та ВРС в силу прийнятої ним досить

гострої форми призведе до негативних соціально-економічних наслідків і гальмуватиме не тільки соціальну динаміку, а й економічне зростання.

Список літератури

1. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; Пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столлера. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленка – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 548 с.
3. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України; Відп. за вип. В. А. Головки. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
4. Загальноекономічні показники // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – №5. – С.40-163.
5. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: Монографія / В. О. Гришкін – Д.: Пороги, 2005. – 498 с.
6. Політика доходів і качество жизни населения: Уч. пособие / Под ред. Н.А.Горелова. – СПб: Питер, 2003. – 653 с.
7. Шевчук П.І. Соціальна політика: Навч. посібник / П.І.Шевчук – Л.: Світ, 2003. – 289 с.
8. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2001. – 404 с.
9. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / М. І. Туган-Барановський; Наук. ред. С.М.Злупко. – Львів: Видавн. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 657 с.
10. Карлін М. І. Державні фінанси розвинутих країн : Навч. посібник / М.І. Карлін. – Львів: Новий світ-2000, 2010. - 484 с.
11. Економіка труда: Учебник.-2-е изд. / Под ред. Н.А.Горелова. – СПб.: Питер, 2007.-704 с.
12. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В. М. Геїця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.

РЕЗЮМЕ

Бильская Ольга

Оценка распределения общественного продукта в контексте реалий воспроизводства рабочей силы

Осуществлен анализ уровня заработной платы наёмных работников за период с 1990 по 2009 гг. в аспекте достаточности для воспроизводства рабочей силы в сравнении с минимальными социальными стандартами и стоимостью рабочей силы.

RESUME

Bils'ka Olga

The estimation of distributing of public product in context of realities of reproduction of labour force

The analysis of the hired workers payment level for the period from 1990 to 2009 has been carried out in the aspect of sufficientness for the recreation of labour force in comparing to the minimum social standards and cost of labour.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

Наїля БОРТНІКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансово-економічною безпекою,
Донецький національний університет

Олександр БОРТНІКОВ

студент,
Донецький національний університет

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто класифікацію інвестицій за різними ознаками. Виконано аналіз динаміки, складу, структури, інвестицій у реальний сектор економіки України. Запропоновано оцінку достатності величини інвестицій для якісного оновлення матеріально-технічної бази

Ключові слова: інвестиції, основний капітал, капітальні інвестиції, джерела формування інвестиційних ресурсів, валовий внутрішній продукт, власні кошти підприємств, іноземні інвестиції.

В умовах кризового стану економіки України гостро стоять питання як підвищення рівня ефективності використання виробничого потенціалу країни, так і зростання ефективності господарювання окремих економічних суб'єктів. Сучасний етап розвитку суспільства одержав назву постіндустріального, для якого характерним є перетворення науки у безпосередню продуктивну силу, використання нововведень як вирішального чинника суспільного прогресу і розширення творчих можливостей всебічно розвиненої особистості [1, с. 14-15]. Заміна застарілих базових технологій індустріальної епохи на сучасні високотехнологічні, наукомісткі, вимагає формування кардинально нового підходу, за яким значно підвищується роль нововведень, інформації та знань.

В Україні основні засоби підприємств знаходяться у зношеному стані, ступінь зносу яких у країні досяг 60% [2]. При цьому цей показник у деяких галузях ще вище: у 2009 році коефіцієнт зносу основних засобів на підприємствах переробної промисловості склав майже 65%, на підприємствах транспорту та зв'язку - 84%. Високий ступінь зношування свідчить про важкий технічний стан основних засобів, необхідність їх модернізації, оновлення, заміни. Незадовільний стан виробничого потенціалу у галузях реального сектору економіки обумовлює необхідність залучення інвестицій. За оцінками міністерства економіки, для повної модернізації і структурної перебудови вітчизняної промисловості в неї необхідно вкласти 140-200 млрд. дол. [3]. Для структурного оновлення України потрібні насичені інвестиції в основний капітал, доступні для інвесторів сучасні технології та бізнес-проекти.

Питання дослідження інвестиційної діяльності підприємств стали предметом наукового зацікавлення. Серед вітчизняних вчених можна виділити роботи О. І. Амоші, Л. Бакаєва, І. О. Бланка, В. Д. Базилевича, В. М. Гейця, В. Ф. Гриньова, Я. Д. Крупки, Є. В. Мниха, А. В. Савчука, М. Г. Чумаченка. У центрі уваги дослідників були наступні питання: сутність інвестицій, їх види [4, с. 427; 5, с. 11; 6, с. 175; 7, с. 415]; критерії оцінки рішень інвестиційного характеру

[4, с. 428; 5, с. 226; 7, с. 419]; оцінка структури коштів фінансування довгострокових інвестицій [5, с. 151; 7, с. 417; с.145].

У той самий час недостатньо вивченими, з нашої точки зору, є джерела формування інвестиційних ресурсів за ознакою їх приналежності. Використання останніх для фінансування інвестицій дозволить не тільки здійснювати оновлення виробничої бази підприємств, але і підвищувати ефективність їх господарювання внаслідок виникнення ефекту фінансового важеля.

Метою нашої роботи є дослідження значення залучення зовнішніх інвестицій у реальний сектор економіки як для оновлення його виробничого потенціалу, так і для підвищення його ефективності.

Для реалізації окресленої мети вважається доцільним рішення наступних завдань: розгляд класифікації інвестицій за різними ознаками; оцінка динаміки, складу, структури інвестиційних ресурсів і джерел їх формування; пошук резервів зростання валових інвестицій у реальний сектор економіки; оцінка достатності величини інвестицій для модернізації виробничого потенціалу країни.

Фінансова діяльність будь-якого підприємства потребує періодичного прийняття рішень щодо інвестування коштів, які спрямовуються на оновлення наявної матеріально-технічної бази, на розширення обсягу виробництва, на освоєння нових видів діяльності. Під інвестицією розуміють вкладення грошових коштів у деякі види активів. Відповідно до П (С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів": "Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів" [9, с. 37]. Розрізняють інвестиції реальні та фінансові, довготривалі та короткочасні. Класифікація інвестицій за різними ознаками наведена в табл. 1.

Рішення інвестиційного характеру зараховують до рішень стратегічного характеру. Вони вимагають ретельних аналітичних обґрунтувань, тому що суттєво вплинуть на формування показників роботи підприємства. Будь-яка інвестиція потребує наявності

певного надлишку фінансових ресурсів. При нестачі власних засобів, інвестування здійснюється за рахунок позикових коштів. У такому випадку виникають проблеми обґрунтування структури джерел фінансування підприємства за критеріями вартості, безпеки, ефективності.

У табл. 2 наведена інформація, яка дозволяє дати

оцінку динаміці інвестицій в основний капітал України, а також джерел формування інвестиційних ресурсів за період з 2005 по 2009 рік [11]. В Україні з 2005 року по 2008 рік відбувалося зростання інвестицій в основний капітал щорічно приблизно на 30-50%. У 2009 році, порівняно з 2008 роком, вкладення коштів в основний капітал істотно зменшилося (на 35%).

Таблиця 1. Класифікація інвестицій

Критерії	Види інвестицій
1. Період реалізації	Довгострокові - інвестиції на період більше року - вкладення в необоротні активи
	Короткострокові - інвестиції на період менше року - вкладення в оборотні кошти
2. Форма реалізації	Реальні або капітальні - придбання основних засобів, товарно-матеріальних цінностей і нематеріальних активів, що підлягають амортизації
	Фінансові - активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора
3. Форма взаємовідносин між інвестором та об'єктом інвестування	Інвестиції, що характеризують відносини позики - боргові цінні папери - облігації, ощадні сертифікати, казначейські зобов'язання, довгострокові векселі.
	Інвестиції, які свідчать про право власності на частину майна підприємства - часткові цінні папери - акції, внески до статутного капіталу
4. Залежно від мети утримання інвестиції	Отримання доходів у вигляді дивідендів (акції), відсотків (облігації, депозитні сертифікати)
	Придбання корисних взаємних відносин з іншими підприємствами або контроль над їх діяльністю
	Одержання наступних доходів від зростання вартості вкладених фінансових інвестицій
	Диверсифікація операційної діяльності і зниження підприємницького ризику (вкладання капіталу в будь-якій формі в статутний капітал спільних підприємств)
5. Джерело фінансування	Інвестиції за рахунок власних ресурсів (амортизаційні відрахування, фонд розвитку виробництва)
	Інвестиції за рахунок позикового капіталу

Одним із критеріїв, за яким розрізняють інвестиції, є джерело їх формування, яке може бути як власним, так і позиковим. Розгляд джерел формування інвестицій показує, що серед них найбільш суттєвими є кошти підприємств та організацій, кредити банків та кошти іноземних інвесторів. Частка перерахованих джерел сумарно становила у 2005 році 77,2%, а у 2009 році – 82%. Для фінансування основного капіталу залучалися також кошти державного бюджету, місцевих фондів, населення. Їх питома вага становила 22,8% і 18% відповідно у 2005 та 2009 роках. Частка власних джерел підприємств і організацій переважала в інвестиціях і коливалася від 57,4% до 63,3% у 2005 та 2009 роках відповідно. У 2009 році порівняно з 2008 роком, відбулися наступні зміни: скоротилося фінансування за рахунок іноземних інвесторів на 10%, за рахунок банків – на 46,65%, за рахунок власних коштів підприємств - на 27,34%.

У 2010 році відбувалося подальше зниження обсягу іноземних інвестицій порівняно з попереднім періодом. Станом на 1 жовтня 2010 р. інвестиції в Україну надійшли зі 126 країн світу. У число основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, увійшли: Кіпр – 22,5%, Німеччина – 16,5%, Нідерланди – 9,6%, Росія – 7,0, Австрія – 6,3% і т. д. [11].

Таким чином, за розглянутий період відбулися значні зміни як у розмірі інвестицій в Україні, так і в її складових. У табл. 3 наведена структура інвестицій за ознакою приналежності інвестованого капіталу [11]. Темп зниження інвестицій в основний капітал у 2009 році, порівняно з 2008 роком, склав 34,86%. За той самий час темпи зниження інвестицій за рахунок

власних і залучених коштів склали відповідно 27,46% і 44,76%. Таким чином, зменшення інвестицій за рахунок залучених коштів значно перевищувало їх зниження за рахунок власних коштів підприємств та організацій. У наявності значні зрушення у структурі інвестицій, які дуже негативно вплинули на отриманий підприємствами реального сектора економіки фінансовий результат і рентабельність власного капіталу.

Зменшення рентабельності власного капіталу відбувалося внаслідок зменшення в складі джерел фінансування діяльності підприємства довгостроково залучених коштів. Суб'єкти господарювання не отримали кредити і позики за прийнятними для них ставками, в результаті вони були позбавлені не тільки можливості здійснювати заміну застарілих основних засобів, але й отримати приріст рентабельності власного капіталу за рахунок диверсифікації джерел фінансування.

Для країн Європейського Союзу обов'язковою є вимога інвестування в основний капітал не менш ніж 30 відсотків від валового внутрішнього продукту. Розглянемо, яке співвідношення величини інвестицій і валового внутрішнього продукту склалося в Україні в останні роки. Інформація про ВВП України, вартість основних засобів підприємств, і величини інвестицій в основний капітал наведена в табл. 4. Питома вага інвестицій в основний капітал у валовому внутрішньому продукті в Україні збільшилася з 21,1% у 2005 році до 26,2% у 2007 році.

2007 рік був найбільш сприятливим у даному питанні – інвестиції склали 26,2% до ВВП. У 2008-2009 роках ситуація погіршувалася і в 2009 році частка інвестицій до ВВП склала лише 16,6%. Таким чином, в

Таблиця 2. Аналіз динаміки капітальних інвестицій, інвестицій в основний капітал та джерел їх формування

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1. Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млн. грн.	111174	148972	222679	272074	192878
2. Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах) млн. грн.	93096	125254	188486	233081	151777
У тому числі: – за рахунок власних коштів підприємств та організацій, млн. грн.	53424	72337	106520	132138	96019
% до підсумку	57,4	57,7	56,5	56,7	63,3
-кредитів банків та інших позик, млн. грн.	13740	19406	31182	40451	21581
% до підсумку	14,8	15,5	16,5	17,4	14,2
-коштів іноземних інвесторів, млн. грн.	4688	4583	6660	7591	6859
% до підсумку	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5
-інших джерел (кошти держбюджету, місцевих бюджетів, населення), млн. грн.	21244	28928	44124	52901	27318
% до підсумку	22,8	23,1	23,5	22,6	18,0
Індекси					
Інвестиції в основний капітал	100,0	134,5	202,46	250,37	163,02
У тому числі:					
- за рахунок власних коштів підприємств та організацій	100,0	135,40	199,39	247,34	179,73
-кредитів банків та інших позик,	100,0	141,23	226,94	294,40	157,07
- коштів іноземних інвесторів,	100,0	97,76	142,06	161,92	140,55

Таблиця 3. Оцінка динаміки і структури інвестицій в основний капітал в Україні

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1. Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі: за рахунок власних коштів підприємств та організацій					
% до підсумку	57,4	57,7	56,5	56,7	63,3
- За рахунок залучених коштів (кредитів банку, інших позик, коштів іноземних інвесторів, інших джерел)					
% до підсумку	42,6	42,3	43,5	43,3	36,7
Базисні індекси					
Інвестиції в основний капітал	100,0	134,5	202,46	250,37	163,02
У тому числі за рахунок:					
- власних коштів підприємств та організацій	100,0	135,40	199,39	247,34	179,73
- залучених коштів	100,0	133,39	206,61	254,44	140,55

Україні цей показник у 2009 році виявився на 45% меншим, ніж рекомендований європейський рівень (30%).

Враховуючи стан основних засобів України, рекомендоване 30% співвідношення, з нашої точки зору, є недостатнім. Для досягнення економічного зростання валове нагромадження основного капіталу має бути набагато вищим. Про це свідчить і досвід країн, які досягли успішних результатів у розвитку своїх економік. Так в Китаї, для якого ще 15 років тому був характерний нинішній стан основних засобів в Україні, на оновлення основного капіталу щорічно спрямовували і спрямовують 40-46% ВВП. Крім співвідношення інвестованого капіталу і внутрішнього валового продукту, цікавим є також співвідношення величини інвестицій і вартості основних засобів України. Дані таблиці 4 свідчать про те, що в країні за 2005-2008 роки спостерігалось значне коливання цього показника. У 2005 році на гривню вартості основних засобів припадало 7,3 копійок інвестицій, у 2007 році –

9,2 копійки, а в 2009 році – лише 3,9 коп. Якщо згадати, що ступінь зношеності основних засобів в Україні досяг катастрофічного розміру (в середньому 60%, а в деяких галузях більше 80%), то можна зробити висновки, що з такими темпами оновлення основного капіталу України ніколи не вдасться створити матеріально-технічну базу, адекватну вимогам постіндустріального суспільства.

Найважливішим показником, що характеризує ступінь розвитку країни, є співвідношення обсягу інвестицій в основний капітал і валового внутрішнього продукту. В Україні значення показника за останні роки значно менше рекомендованого в порівнянні з вимогами Євросоюзу. Ступінь зносу основних засобів в Україні сягнув катастрофічного розміру. Вивчення обсягу інвестицій в основний капітал показує недостатність їх рівня. Для створення матеріально-технічної бази, яка б сприяла рішенню глобальних завдань, необхідно значно збільшити величину інвестицій. Рекомендоване для країн Євросоюзу співвідношення між інвестиціями в основний капітал і

Таблиця 4. Аналіз динаміки валового внутрішнього продукту, вартості основних засобів і капітальних інвестицій в Україні

Показники	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
1. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн. грн.	441452	544153	720731	948056	913345
2. Вартість основних засобів, млн. грн.	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714
3. Капітальні інвестиції у фактичних цінах, млн. грн.	111174	148972	222679	272074	192878
4. Інвестиції в основний капітал млн. грн.	93096,1	125253,7	188486,2	233081	151776,8
у % до ВВП	21,1	23,0	26,2	24,6	16,6
у % до вартості основних засобів	7,3	8,0	9,2	7,4	3,9
5. Валове накопичення основного капіталу, млн. грн.	96965	133874	198348	250158	167644

ВВП є недостатнім для України. Для досягнення економічного зростання валове нагромадження основного капіталу в Україні має бути набагато вищим і відносно до ВВП дорівнювати 40%.

Негативним є не тільки зниження обсягу інвестицій в основний капітал, але і погіршення структури інвестицій. У складі інвестицій значно зростає та їх частка, яка сформована за рахунок власних ресурсів підприємств і організацій. Вивчення складу інвестицій показує, що в Україні не достатньо використовується такий ресурс, як залучені кошти, у тому числі і кошти іноземних інвесторів. Їх частка залишалася і залишається вкрай низькою – від трьох до п'яти відсотків у складі всіх інвестицій у різні періоди (2005-2009 рр.). Причина, за якою іноземні інвестиції відносно невеликі, – фундаментальна. У восьмому щорічному звіті за легкістю ведення бізнесу Міжнародної фінансової корпорації і Світового банку Україна займає лише 145 місце з 183 країн. Міжнародне інвестиційне співтовариство з недовірою ставиться до українських бізнесменів. Україна належить до країн з високим ступенем ризику ведення бізнесу. За оцінками провідних фахівців Європи підприємницький ризик інвестицій в Україні складає 80%. На думку аналітиків, є також й інші причини не бажання іноземних інвесторів вкладати кошти в Україні. Головна з них – величезна кількість цікавих, недооцінених активів за кордоном, у тому числі в Росії, Польщі, Чехії, де інфраструктура фондового ринку є більш розвиненою. Стан підприємств і масштабність завдань, що стоять перед ними, говорить про неможливість вирішення проблеми без державної підтримки. В Україні розроблена і затверджена державна цільова програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011 - 2015 року. Це дозволяє сподіватися на те, що у майбутньому в розвитку інвестиційної діяльності в нашій країні відбудуться позитивні зміни, які дозволять істотно поліпшити виробничий потенціал країни.

Список літератури

1. Базилевич, В. Д. *Інтелектуальна власність* [Текст] : підручник / В. Д. Базилевич. - 2-вид. - К. : Знання, 2008. - 431с.
2. *Наявність і стан основних засобів за 2009 рік. Статистична інформація* [Електронний ресурс] / Держкомстат України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
3. Щербина, Ю. *Инвесторы любят только стабильные диктатуры* [Електронний ресурс] / Ю. Щербина. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/>.
4. Ковалев, В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры* [Текст] / В. В. Ковалев. - М. : Финансы и статистика, 2001. - 560с.
5. *Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика*

[Текст] / Д. А. Ендовицкий ; под ред. проф. Л. Т. Гиляровской. - М. : Финансы и статистика, 2001. - 400 с.

6. Бланк И. А. *Основы инвестиционного менеджмента*. [Текст] / И. А. Бланк. - К.: Эльга, 2006, Ника-Центр, -Т.1.-536с.
7. Мних, Е. В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник*. [Текст] / Е. В. Мних. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. - 514с.
8. Липсиц И. В. *Экономический анализ реальных инвестиций*. [Текст] / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. - М. : Экономист, 2004. - 347с.
9. *Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція*. [Текст] / - Х.: Курсор, 2009. - 430с.
10. Лановий В. *Чому Україна залишиться без інвестицій. Економічний аналіз* [Електронний ресурс] / В. Лановий. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/>.
11. *Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за 2002-2009р. Статистична інформація* [Електронний ресурс] / Держкомстат України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
12. Худавердиева В. А. *Стратегия привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины* [Текст] / В. А. Худавердиева // *Финансы Украины*. - 2010. - № 6. - С. 62-71.

РЕЗЮМЕ

Бортникова Наїля, Бортников Александр

Анализ инвестиционной деятельности в Украине

Рассмотрена классификация инвестиций по различным признакам. Выполнен анализ динамики, состава, структуры инвестиций в реальный сектор экономики Украины. Рассмотрено соотношение инвестиций и валового внутреннего продукта; инвестиций и стоимости основных средств.

RESUME

Bortnikova Nailya, Bortnikov Oleksadr

Analysis of investment activity in Ukraine

The classification of investments on different grounds is considered. The analyses of dynamics, composition and structure of investments in the economy of Ukraine is carried out. Ratio of investments to the gross domestic product (GDP) and investments to long term assets is analyzed.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

ВИКОРИСТАННЯ MS EXCEL У ВИВЧЕННІ І ВИКЛАДАННІ МОДЕЛЕЙ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Викладено методичний підхід до вивчення рівноваги в макроекономічних моделях із застосуванням MS Excel. Наведено приклад з числовими значеннями параметрів моделі і його рішення.

Ключові слова: макроекономічна рівновага, сукупний попит, сукупна пропозиція, MS Excel.

Чисельні методи і імітаційне моделювання набули широкого застосування у процесі викладання макроекономіки у навчальних закладах Західної Європи і Північної Америки. В переважній більшості навчально-методичної літератури [1-3] використовується Matlab. Існують і деякі підходи із застосуванням Excel [4]. На вітчизняних теренах навчально-методичні матеріали подібного характеру зустрічаються досить рідко, хоча переваги комп'ютеризації макроекономіки (як і інших фундаментальних економічних наук) очевидні і можуть бути реалізовані на базі теоретичних засад, які є в традиційних підручниках [5-10]. Зазначимо лише декілька переваг. По-перше, використання комп'ютера дає змогу студенту не лише запам'ятати формальні положення, а й побудувати власну модель, перевірити себе (і не лише один раз), посилити і поглибити знання. По-друге, ліквідується розрив між математикою для економістів, інформатикою і макроекономікою (аргумент справедливий також для економічної теорії, мікроекономіки). По-третє, викладач за допомогою Excel може розробити безліч цікавих прикладів і задач, тестів, може залучити студентів на практиці до активного сприйняття матеріалу. Більш раціональним буде використання аудиторних годин.

Мета статті – на прикладі простих моделей (кейнсіанського хреста, IS-LM, AD-AS) курсу „макроекономіка” показати спосіб побудови цих моделей в MS Excel.

Виклад основного матеріалу почнемо із найпростішої моделі рівноваги у приватному секторі, графічна інтерпретація цієї моделі має назву „кейнсіанський хрест”.

Відомі структурні рівняння, що задають макроекономічну рівновагу: C – функція споживання від доходу (Y), I – інвестиції (постійна величина), AE – сукупні видатки. Система структурних рівнянь (позначення на рис. 1):

$$\begin{cases} C = C_a + MPC \times Y \\ I = I_a \\ AE = C + I \\ AE = Y \end{cases} \rightarrow Y^* = \frac{C_a + I_a}{1 - MPC} \quad (1)$$

Тривіальний розв'язок системи відносно рівноважного доходу (Y^*) і інших рівноважних значень реалізовано в Excel.

Розглянемо тепер модель сумісної рівноваги на товарному ринку і на грошовому ринку, модель IS-LM в закритій економіці.

Використовуємо відому систему рівнянь, що визначає рівновагу на ринку благ і грошей (позначення на рис. 2-3):

$$\begin{cases} Y = \frac{C_a + G + I_a}{1 - MPC \times (1 - t)} - \frac{d}{1 - MPC \times (1 - t)} \times r, & (IS) \\ r = -\frac{M}{hP} + \frac{k}{h} \times Y. & (LM) \end{cases} \quad (2)$$

Тривіальний розв'язок системи відносно рівноважного доходу ($Y^* = 2040$) ставки процента ($r^* = 0,1 = 10\%$) і інших рівноважних значень реалізовано в

	A	B	C	D
1	Учбова модель рівноваги у приватному секторі			
2				
3	Гранична схильність до споживання, MPC	0,5		=B4+B5
4	Автономне споживання, C_a	40		=B4+B3*B8
5	Автономні інвестиції, I_a	50		
6	Автономні витрати, C_a+I_a	90		=B6*B9
7	Рівноважне споживання, C^*	130		
8	Рівноважний дохід, Y^*	180		=1/(1-B3)
9	Мультиплікатор	2,00		
10	Інвестиції (в рівновазі)	50		=B8-B7
11	Заощадження (в рівновазі)	50		

Рис. 1. Рівновага в приватному секторі: формули Excel

Excel.

Модель у Excel може бути використана також і для порівняльної статистики, тобто дослідження зміни рівноважних значень під впливом зміни екзогенних величин (державних закупівель, грошової маси). Звернемо увагу на те, що в моделі використовуються лінійні функції і функція сукупного попиту (AD) лінійна за грошовою масою і державними закупівлями. Це дає змогу уникнути похибки у розрахунках приростів рівноважного доходу і ставки процента з використанням мультиплікаторів для будь-яких (малих або великих) приростів екзогенних змінних. Для порівняльної статистики доречно побудувати у розрахунковій таблиці ще два стовпчики: стовпчик із початковими рівноважними значеннями і стовпчик із відхиленнями (різницею поточного значення і початкового). Для візуалізації ефектів фіскальної і монетарної політики можна побудувати графік. Для цього у розрахунковій таблиці (рис. 2) визначені точки перетину ліній IS та LM з осями координат, рівноважні значення.

Розглянемо тепер модель макроекономічної рівноваги $AD-AS$ на проміжному відрізку. Відома система рівнянь $IS-LM$:

$$\begin{cases} Y = \frac{C_a + G + I_a}{1 - MPC \times (1 - t)} - \frac{d}{1 - MPC \times (1 - t)} \times r & (IS) \\ r = -\frac{M}{hP} + \frac{k}{h} \times Y & (LM) \end{cases} \quad (3)$$

Відомі також рівняння пропозиції праці (функція від номінальної ставки зарплати W): $L^s = \gamma \times W$, $\gamma > 0$. Виробнича функція має вигляд: $Y = A \times L^\alpha$, $0 < \alpha < 1, A > 0$. Позначення наведено на рис. 3-4.

Розрахункова таблиця Excel (рис. 3-4) дозволяє визначити рівноважні значення: доходу, рівня цін, зайнятості, номінальної і реальної ставки зарплати, приватних і національних заощаджень, приватних інвестицій, національних інвестицій, використовуюваного доходу, споживання, податкових надходжень, нахилу IS (абсолютне значення, за модулем), нахилу LM .

Відмітимо, що рівняння рівноваги моделі ($AS = AD$) аналітично розв'язати дуже важко, тому його рекомендується вирішувати за допомогою Excel Solver. Надлишковий попит після застосування Excel Solver повинен дорівнювати нулю. Змінювати потрібно

E9		fx	
	A	B	
1	Учбова модель IS-LM		
2	Параметри моделі:		
3	Автономне споживання, C_a		100
4	Чутливість інвестицій до зміни ставки відсотка, d		0,9
5	Державні витрати, G		20
6	Автономні інвестиції, I_a		30
7	Гранична схильність до споживання, MPC		0,8
8	Грошова маса, M		500
9	Рівень цін, P		1
10	Чутливість попиту на гроші до зміни ставки процента, h		0,9
11	Чутливість попиту на гроші до зміни доходу, k		0,8
12	Ставка податку, t		0,01
13	Сума автономних витрат		=B5+B6+B3
14	$1-MPC \times (1-t)$		=1-B7*(1-B12)
15	Мультиплікатор державних витрат		=1/(B14+B4*B11/B10)
16	Мультиплікатор грошової маси		=1/(B9*(B14*(B10/B4)+B11))
17	Точки для побудови IS		
18	$Y=$		0
19	Точка перетину IS з OY		=B13/B14
20	Точка перетину IS з Or		=B13/B4
21	$r=$		0
22	Точки для побудови LM		
23	Значення Y для LM, якщо $r=0,01$		=(B8/(B11*B9))+(B10*0,01/B11)
24	Значення $Y^* + (Y^*)/2$		=B29+B29/2
25	$r=0,01$		=0,01
26	Значення r при $Y = Y^* + (Y^*)/2$		=(B11*B24/B10)-(B8/(B10*B9))
27	Рівноважні значення:		
28			Поточні рівноважні значення
29	дохід, Y^*		=B13*B15+B8*B16
30	Ставка процента, r^*		=(B29*B11/B10)-B8/(B10*B9)
31	Приватні заощадження		=B35-B36
32	Національні заощадження		=B37+B31
33	Приватні інвестиції		=B6-B4*B30
34	Національні інвестиції		=B33+B5
35	Використовуваний дохід		=B29*(1-B12)
36	Споживання		=B3+B7*B35
37	Податкові надходження		=B12*B29
38	Нахил IS (абсолютне значення, за модулем)		=ABS(-B4/B14)
39	Нахил LM		=B11/B10

Рис. 2. Рівновага в моделі $IS-LM$: формули Excel

	A	B
1	Учбова модель AD-AS	
2	Параметри моделі IS-LM:	
3	Автономне споживання, C_a	1
4	Чутливість інвестицій до зміни ставки відсотка, d	0,95
5	Державні витрати, G	5
6	Автономні інвестиції, I_a	10
7	Гранична схильність до споживання, MPC	0,8
8	Грошова маса, M	1000
9	Рівень цін, P^*	32,7651507522442
10	Чутливість попиту на гроші до зміни ставки процента, h	0,1
11	Чутливість попиту на гроші до зміни доходу, k	1
12	Ставка податку, t	0,1
13	Сума автономних витрат	=B5+B6+B3
14	$1-MPC*(1-t)$	=1-B7*(1-B12)
15	Мультиплікатор державних витрат (якщо AS абсолютно еластична)	=1/(B14+B4*B11/B10)
16	Мультиплікатор грошової маси (якщо AS абсолютно еластична)	=1/(B9*(B14*(B10/B4)+B11))
17	Точки побудови IS	
18	$Y=$	0
19	Точка перетину IS з OY	=B13/B14
20	Точка перетину IS з OI	=B13/B4
21	$r=$	0
22	Точки побудови LM	
23	Значення Y для LM, якщо $r=0,01$	=(B8/(B11*B9))+(B10*0,01/B11)
24	Значення $1,1*Y^*$	=B29*1,1
25	$r=0,01$	=0,01
26	Значення r при $Y = 1,1*Y^*$	=(B11*B24/B10)-(B8/(B10*B9))
27	Рівноважні значення:	
28		
29	дохід, Y^*	=D7
30	Ставка процента, r^*	=(B29*B11/B10)-B8/(B10*B9)
31	Приватні заощадження	=B35-B36
32	Національні заощадження	=B37+B31
33	Приватні інвестиції	=B6-B4*B30
34	Національні інвестиції	=B33+B5
35	Використовуваний дохід	=B29*(1-B12)
36	Споживання	=B3+B7*B35
37	Податкові надходження	=B12*B29
38	Нахил IS (абсолютне значення, за модулем)	=ABS(-B4/B14)
39	Нахил LM	=B11/B10
40	Кількість зайнятих	=(D3*D4*D5*B9)^(1/(2-D5))
41	Номинальна ставка зарплати	=B40/D3
42	Реальна ставка зарплати	=B41/B9

Рис. 3. Рівновага в моделі AD-AS: формули Excel

значення рівноважної ціни (комірка B9). Наведемо контрольні рівноважні значення для перевірки: дохід ($Y^* = 35,88$), рівень цін ($P^* = 32,77$), ставка процента ($r^* = 9,57$); приватні заощадження ($S_p^* = 2,55$), національні заощадження ($S_N^* = 2,91$), приватні інвестиції ($I_p^* = 0,91$), національні інвестиції ($I_N^* = 2,91$), використовуваний дохід ($Y_d^* = 35,52$).

Споживання домогосподарств ($C^* = 32,97$), податкові надходження ($T^* = 0,36$), нахил IS (абсолютне значення за модулем (8,72), нахил LM (5,0). Рівноважна зайнятість становить (53, 41), номінальна ставка зарплати (17,8), реальна ставка зарплати (0,6).

Запропонований підхід може бути результативно використаний у викладанні макроекономіки на бакалаврському рівні для студентів економічних спеціальностей. Застосування Excel можна успішно поширити і на решту тем курсу.

Пропонований підхід доповнює навчальний процес

корисною методикою як для студентів, так і для викладачів.

Список літератури

1. Ljungqvist, L. Recursive macroeconomic theory / L. Ljungqvist, T. Sargent. – Cambridge MA: MIT press, 2000. – 737 p.
2. McCandless, G. The ABCs of RBCs: An Introduction to Dynamic Macroeconomic Models / G. McCandless. – Harvard: Harvard university press, 2008. – 448 p.
3. Heer, B. Dynamic general equilibrium modeling / B. Heer, A. Mausner. – Berlin : Springer, 2005. – 539 p.
4. Duke, M. Microsoft Excel for Macroeconomics / M. Duke, K. Smith, L. Smith. – N.J.: Prentice-Hall, 2003. – 192 p.
5. Mankiw, N.G. Macroeconomics / N. G. Mankiw. – N.Y: Worth Publishers, 2002. – 548 p.
6. Williamson, S. Macroeconomics / S. Williamson. – Boston: Pearson Higher Education, 2007. – 720 p.
7. Barro, R. Macroeconomics: a modern approach / R. Barro – Ohio, Mason: Thompson Southwestern, 2007. – 486 p.
8. Савченко, А. Г. Макроекономіка: підручник [Текст] /

	C	D	E
1			
2	Параметри моделі AS:		
3	Чутливість пропозицій праці, γ	1,2	
4	Продуктивність, A	1,9	
5	Коефіцієнт факторної еластичності праці, α	0,9	
6	Модель AD-AS		
7	Сукупний попит	=B13*B15+B8*B16	
8	Сукупна пропозиція	=(D3*D4*D5*B9)^(D5/(2-D5))	
9	Надлишковий попит	=D8-D7	
10	Точки для побудови AS		Y
11	$(P^*1,3; Y, \text{ якщо } (P^*)/1,3)$	=D12/1,3	=(D3*D4*D5*D11)^(D5/(2-D5))
12	Рівноважні (P^*, Y^*)	=B9	=(D3*D4*D5*D12)^(D5/(2-D5))
13	$((P^*)^*1,3; Y^*, \text{ при } (P^*)^*1,3)$	=D12*1,3	=(D3*D4*D5*D13)^(D5/(2-D5))
14	Точки для побудови AD		Y
15	$(P^*1,3; Y \text{ при } (P^*)/1,3)$	=D16/1,3	=\$B\$13*\$B\$15+\$B\$8*\$B\$16*\$B\$9/D15
16	Рівноважні (P^*, Y^*)	=B9	=\$B\$13*\$B\$15+\$B\$8*\$B\$16*\$B\$9/D16
17	$((P^*)^*1,3; Y^*, \text{ при } (P^*)^*1,3)$	=D16*1,3	=\$B\$13*\$B\$15+\$B\$8*\$B\$16*\$B\$9/D17

Рис. 4. Рівновага в моделі AD-AS: параметри AS, точки для побудови графіків

А.Г. Савченко – К.: КНЕУ, 2005. — 441 с.

9. *Базилевич, В. Д. Макроекономіка: підручник [Текст] / В. Д. Базилевич, К.С. Базидевич, Л.О. Баластрик; за ред. В. Д. Базилевича. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2008. – 743 с.*
10. *Тарасевич, Л. С. Макроекономіка [Текст] / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – 6-е изд., испр. и доп. - М.: Высшее образование, 2006. — 654 с.*

РЕЗЮМЕ

Брюханов Максим

Использование Ms Excel в изучении и преподавании моделей макроэкономического равновесия

Изложен методический подход к изучению равновесия в макроэкономических моделях с использованием Excel. Приведены примеры с численными значениями параметров и их решения.

RESUME

Bryukhanov Maxym

Application of Ms Excel in learning and studying of macroeconomic equilibrium models

Methodic and Excel-based approach to the learning and teaching of the equilibrium in macroeconomic models is proposed. Numerical exercises and their solutions are presented.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2011 р.

ВАРТІСНА ОЦІНКА НЕЗАКОННО ДОБУТИХ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ, ПРОЦЕС І МЕХАНІЗМ

У роботі проаналізовано законодавчу базу оцінки вартості незаконно добутих природних ресурсів, визначено головні принципи та методи встановлення адекватної ціни. Запропоновано методичні підходи, процес та механізм встановлення їх вартості.

Ключові слова: незаконно добути природні ресурси, ціна, вартість, цінова політика.

На території України незаконно добути природні ресурси належать до категорії конфіскованого майна, що переходить у власність держави. Процес встановлення їх вартості ускладнюється відсутністю єдиного методичного підходу, а переважно застосовувани методи не є універсальними і стандартизованими на державному рівні.

Оскільки ціна на таке конфісковане майно визначається експертом, то вона переважно перевищує ринкову, а згодом за допомогою різних корупційних схем привласнюється впливовими чиновниками, не приносячи належного доходу до бюджету. Такий стан речей свідчить про неефективність організації процесу встановлення вартості конфіскованого майна, тому дана проблема є сьогодні актуальною.

Загальним чином визначення вартості конфіскованого майна розроблено у працях вітчизняних та іноземних вчених-економістів, серед яких: В. В. Архіпов, Н. А. Голощапова, С. І. Дугіна, О. О. Желавська, С. П. Лапта, А. Н. Литвинова, В. М. Рутгайзер, Г. М. Собко, Н. Н. Тагаєв, С. Я. Фурса, Н. Ф. Чеботарев, П. М. Шеремета, С. В. Щербак тощо.

Оскільки вартість товару на ринку визначається його ціною, то доцільно скористатися теорією ціноутворення. Відомо, що основними принципами в її методології є науковість, безперервність та цільова спрямованість. У роботі [1] автор пропонує застосувати ще принципи пропорційності та адекватності, принцип пропорційності визначає дотримання певних кількісних співвідношень у цінах на різні види товарів (врахування трудомісткості, капіталомісткості, витрат, корисності різних товарів і необхідності одержання приблизно рівного прибутку на рівний капітал), а принцип адекватності – об'єктивне відображення в рівні цін тих чинників, які безпосередньо впливають на ціну (собівартість, капіталомісткість, корисність, співвідношення попиту та пропозиції на товар, цінова психологія тощо).

Виходячи із перелічених принципів встановлення ціни на товар, перш за все необхідно враховувати маркетинговий підхід, за допомогою якого визначається рівень ціни, який задовольняє покупця.

З точки зору засад судово-товарознавчої експертизи у роботі [2] автори вважають, що основними ціноутворюючими факторами є величина і динаміка

попиту та пропозиції продукції. При чому експерти в умовах вільного ціноутворення вирішують проблему економічно вигідного визначення цін на конфісковане та інше майна, що переходить у власність держави. Проблема ускладнюється тим, що конфісковане майно має зношеність, яку складно оцінити, особливо коли процент зносу товару є більший за 50 відсотків [3].

Метою роботи є удосконалення методичних підходів, процесів та механізмів вартісної оцінки незаконно добутих природних ресурсів як конфіскованого майна, що переходить у власність держави.

Незаконно добути природні ресурси за чинним законодавством [4-6] відносяться до конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і поділяються на види: 1) незаконно добути природні ресурси; 2) продукти, вироблені із незаконно добутих природних ресурсів; 3) знаряддя незаконного добування природних ресурсів. Таким чином, ми маємо справу із цілком відмінними за суттю вартісної оцінки видами майна.

Нормативно-правові документи [4-7] визначають загальний процес оцінки майна, де на етапі 1 утворюється комісія тим органом, що здійснив вилучення цього майна, до складу якої включаються представники державних податкових інспекцій в районах, містах без районного поділу, районах у містах, представники міжрайонних та об'єднаних державних податкових інспекцій, органів, що здійснили вилучення майна або зберігають його, фінансових органів та органів, які здійснюватимуть розпорядження цим майном. На етапі 2 проводиться сама процедура вартісної оцінки з визначенням її підходів та методів, а на етапі 3 за результатами роботи комісії складається акт опису, оцінки та передачі майна. Усі примірники акту підписуються членами комісії та затверджуються у термін не пізніше трьох днів після його складення керівником чи заступником керівника органу, що здійснив вилучення або забезпечував зберігання майна.

Етап 4 полягає в тому, що місцеві податкові інспекції на основі актів опису, оцінки та передачі майна забезпечують здійснення загального контролю за повнотою та своєчасністю перерахування до державного бюджету виручки від реалізації майна, а також відповідних податків. Слід зазначити, що акт

опису, оцінки та передачі майна є підставою для безоплатної передачі, знищення, реалізації майна через торгові біржі аукціони та спеціалізовані організації [4]. Орган державної виконавчої служби щотижня проводить конкурс між спеціалізованими організаціями. Після оголошення інформації про арештоване майно, яке буде передаватися на реалізацію, спеціалізовані організації, які виявили бажання взяти участь у конкурсі, у визначені день і час під час засідання конкурсної комісії в опечатаному конверті подають голові конкурсної комісії пропозиції щодо реалізації арештованого майна. Засідання комісії має бути відкритим. Після розкриття конвертів із конкурсними пропозиціями комісія шляхом голосування визначає переможця, який здійснюватиме реалізацію арештованого майна. Рішення про визначення переможця приймається простою більшістю голосів [3].

Законодавчо встановлено певний порядок визначення ціни на наступні типи конфіскованого майна: 1) товарно-матеріальні цінності і продукція

виробничо-технічного призначення, тютюнові вироби імпортного виробництва; 2) будівлі, споруди, житлові приміщення та їх частини; 3) продуктивна робоча і племінна худоба, шкіряна сировина і хутро, сільськогосподарська продукція, товари низької якості, та ті, що були у вжитку; 4) культурні цінності, а також предмети релігійного культу; 5) транспортні засоби; 6) валютні цінності, метали, дорогоцінне каміння, напівдорогоцінне каміння, цінні папери; 7) алкогольні напої вітчизняного виробництва. Як бачимо, до складу нормованих законодавством типів конфіскованого майна не входять незаконно добуті природні ресурси. Схожа ситуація є із схемою руху конфіскованого майна, наведеною на рис. 1, де щодо досліджуваного майна деякі інституції є зайві.

На етапі 5 майно, передане для продажу в роздрібну торгівлю і не реалізоване протягом 60 календарних днів, підлягає уцінці, розмір якої визначається комісією і не повинен перевищувати 20 відсотків вартості, зазначеної в акті опису, оцінки та передачі майна.



Рис. 1. Схема руху конфіскованого майна Державною митною службою [авторська розробка]

Якщо товар не реалізовано протягом наступних 30 днів, провадиться додаткова уцінка або товар передається для реалізації за ціною остаточної вартості іншій організації. У разі, коли на реалізацію передається майно з обмеженим терміном зберігання або користування і воно не має попиту, уцінка може провадитись у скорочені терміни. Майно, яке виставлене на аукціон або реалізується через біржі та не продане протягом 30 календарних днів з дня інформаційного повідомлення про проведення аукціону або продане в кількості, що не перевищує 30 відсотків його обсягу, підлягає уцінці не більше, ніж на 20 відсотків вартості, визначеної в акті опису, оцінки та передачі майна. Якщо протягом наступних 30 днів після проведення уцінки майно не було продане, воно знімається з аукціонних чи біржових торгів [4, 5].

Проведемо аналіз законодавчої бази вартісної оцінки майна. Сьогодні в Україні затверджено 4 національні стандарти, де основним є Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових

прав» [6-10]. Слід зазначити, що національний український стандарт щодо засад оцінки природних ресурсів ще не затверджений, хоча у міжнародній практиці певні кроки в цьому напрямку вже зроблені. Дана робота є продовженням раніше опублікованих праць автора, що стосуються методичних підходів та методів оцінки [11-13], тому зупинимось на короткому їх переліку: 1) витратний (метод прямого відтворення та метод заміщення); 2) дохідний (методи прямої та непрямої капіталізації доходу); 3) порівняльний (метод порівняння цін продажу та пропозиції або метод залишку).

Існує взаємозв'язок методичних підходів і відповідних до них методів вартісної оцінки із методами, що застосовуються в ціновій політиці. Так в маркетинговому ціноутворенні застосовують три базові підходи, серед яких: 1) підхід, що базується на витратах виробництва; 2) підхід, що базується на попиті; 3) підхід, що базується на конкуренції. Однак доцільно, застосовуючи витратний підхід, врахувати фактори, які

покладено в основу двох інших підходів, тобто визначаючи ціну за витратним підходом, доцільно скоригувати її з урахуванням ринкового попиту на цей товар і цін на товари конкурентів.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо перелік етапів вартісної оцінки незаконно добутих природних ресурсів як майна, що переходить у власність держави. На етапі 1 здійснюється визначення цілей та завдань (формується програма оцінки вартості майна), на етапі 2 визначаються показники досліджуваного об'єкта, на етапі 3 формується початкова вартість, виходячи з аналізу витрат та визначення взаємозв'язку між вартістю, обсягом продажу та прибутком, на етапі 4 досліджується макросередовище (ринок, ціни та якість товарів, аналогічних досліджуваному), на етапі 5 здійснюють вибір методу визначення вартості

незаконно добутих природних ресурсів, на етапі 6 досліджується рівень якості товару. Етап 7 характеризується узагальненням даних щодо досліджуваного майна та встановленням залишкової вартості з урахуванням втрати якості (зносу). Етап 8 є завершальним і передбачає оформлення відповідного акту про встановлення вартості незаконно добутих природних ресурсів, що переходять у власність держави (експертний висновок). Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо механізм проведення вартісної оцінки незаконно добутих природних ресурсів, що переходять у власність держави, який рекомендуємо застосовувати в експертній практиці (рис. 2). Суть його полягає в послідовності та єдності етапів та методів оцінки з урахуванням підходів маркетингової цінової політики.



Рис. 2. Механізм вартісної оцінки незаконно добутих природних ресурсів, що переходять у власність держави

Отже, проаналізувавши законодавчу базу оцінки вартості конфіскованих товарів в частині незаконно добутих природних ресурсів, в роботі обґрунтували потребу прийняття національного стандарту щодо оцінки природних ресурсів. Проведений аналіз головних принципів та методів встановлення адекватної ціни дозволив визначити взаємозв'язок методичних підходів і відповідних до них методів у маркетинговій ціновій політиці і оцінній діяльності. Відповідно до результатів статті запропоновано процес і механізм поетапного встановлення незаконно добутих природних ресурсів. Запропонований механізм розроблено на підставі узагальнення досвіду проведення експертиз щодо незаконно добутих природних ресурсів, котрі переходять у власність держави, що дозволяє усунути недоліки вартісної оцінки, які зустрічаються в експертних висновках.

Список літератури

1. Дугіна, С. І. Маркетингова цінова політика [Текст] : навч. посібник / С. І. Дугіна. - К.: КНЕУ, 2005. - 393 с.
2. Архіпов, В. В. Загальні засади судово-товарознавчої експертизи конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави [Електронний ресурс] / В. В. Архіпов, О. О. Желавська // Форум права. - 2007. - № 3. - С.31-36 - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/FP/2007-3/07avvuvd.pdf>;
3. Фурса, С. Я. Виконавче провадження в Україні: навчальний посібник / С. Я. Фурса, С. В. Щербак. - К.: Атіка, 2002. - 480 с.
4. Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 10.09.2003 р. № 1440 - Режим доступу до документу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440_2003-%EF
5. Про виконавче провадження [Електронний ресурс] : закон України від 21.04.1999 № 606-XIV - Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=606-14>
6. Про Порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та

іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним [Електронний ресурс] : постанова КМУ «» від 25 серпня 1998 р. N 1340 Київ – Режим доступу до документу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1059.1080.13&nobreak=1>

7. Оцінка майна та майнових прав: нормативна база [Текст] / Упор. Роїна О. М. - К. : КНТ, 2005. - 336 с.
8. Пазинич, В. І. Оцінка об'єктів нерухомості [Текст] : навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. І. Пазинич, Л. А. Свистун — К.: Центр учбової літератури, 2009. - 434 с.
9. Оцінка бізнесу та нерухомості [Текст] : навч. пос. / В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 200 с.
10. Асаул, А. М. Економіка нерухомості [Текст] : підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова. - К. : Лібра, 2004. - 304 с.
11. Бублик, М. І. Вартісний аналіз об'єктів нерухомості з врахуванням техногенних факторів регіонального рівня [Текст] / Мирослава Бублик // Економічний аналіз : зб. наук. праць ТНЕУ. - Тернопіль: ТНЕУ. - 2010. - № 5. - С. 228 - 231.

РЕЗЮМЕ

Бублик Мирослава

Стоимостная оценка незаконно добытых природных ресурсов: методические подходы, процесс и механизм

В работе проанализирована законодательная база оценки стоимости незаконно добытых природных ресурсов, определены основные принципы и методы установления адекватной цены. Предложены методические подходы, процесс и механизм установления их стоимости.

RESUME

Bublyk Myroslava

Cost estimation of the illegally obtained natural resources: methodical approaches, process and mechanism

The paper analyzes the legal basis of valuation of illegally mined natural resources, identifies the key principles and methods of establishing adequate prices. Methodical approaches, process and mechanism of the establishment of their value are proposed.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

МОНІТОРИНГ СТАНУ І ДИНАМІКИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЗАБОРГОВАНOSTІ З ЇЇ ВИПЛАТИ

За період з 2005 по 2010 роки на підставі даних Держкомстату України розглянуто стан та динаміку заробітної плати та заборгованості з її виплати в розрізі видів економічної діяльності та регіонів України.

Ключові слова: заробітна плата, заборгованість з заробітної плати, аналіз, оцінка, динаміка.

Економічна ситуація в Україні, яка склалася сьогодні, свідчить про продовження наслідків фінансової кризи. Це засвідчує багато факторів: рівень дефіциту бюджету, стан безробіття, результати діяльності підприємств, доходи населення.

Головним елементом останнього є заробітна плата. Саме вона визначає і рівень життя і ступінь економічного та соціального задоволення населення. Як соціально-економічна категорія, заробітна плата в ринковій економіці має виконувати такі функції: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу, соціальну, облікову [1, 2].

Проте в сучасних умовах становлення ринку в Україні, заробітна плата не може виконувати цих функцій. Її рівень забезпечує не більш як 20% відтворення робочої сили, яке не відшкодовує навіть прямих затрат праці і не викликає зацікавленості в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності. Тому, як зазначає Калініна А.В., нині заробітна плата виконує інші функції, а саме:

- збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною заниження заробітної плати;
- забезпечення соціальних гарантій;
- збереження попереднього статусу, пов'язаного із попереднім робочим місцем;
- стримування інфляції (шляхом заборгованості із заробітної плати);
- поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості;
- посилення мобільності робочої сили [3, с. 12].

Норми соціальних гарантій із заробітної плати є одними із сталих показників соціального та економічного розвитку країни в цілому [4, с. 12].

Саме тому дослідження її фактичного стану та динаміки дає змогу не лише оцінити рівень доходів та життя населення, але і проаналізувати ступень державного регулювання, соціальну захищеність та задоволеність населення.

Метою нашої статті є здійснення моніторингу стану і динаміки заробітної плати та оцінка заборгованості з її виплати за видами економічної діяльності та регіонами України.

Проведемо оцінку середньої заробітної плати за видами економічної діяльності – табл. 1 [5].

Як видно з поданого матеріалу, стабільно високою є заробітна плата робітників фінансової діяльності та

працівників авіаційної галузі. Перевага останніх почалася після фінансової кризи 2008 року, до цього періоду робітники фінансової сфери були стабільними лідерами за величиною середньої заробітної плати. Її розмір був більший приблизно у 2 рази за середню за всіма видами економічної діяльності. У грудні 2010 року заробітна плата робітників авіаційного транспорту перевищила середнє значення за всіма галузями економіки у 2,897 рази.

Серед видів діяльності, які мають найменшу заробітну плату, стабільно присутні сільське та рибне господарство: заробітна плата за цими видами діяльності складає від 60 до 80 % від середньої за усіма видами діяльності. В останні два роки до цієї ж категорії, потрапили працівники готелів та ресторанів.

У грудні 2010 року перевищення найбільшої заробітної плати (діяльність авіаційного транспорту) над найменшою (рибне господарство) складо більше ніж 5 разів.

За словами О. Блінова (директору департаменту аналітики компанії Astrum Investment Management): «Протягом 8 місяців цього року зростання заробітної плати значною мірою було обумовлено галузями промисловості, які активно відновлюються...Зменшення середньої номінальної заробітної плати у серпні на 3,7 % не є розворотом тенденції, бо воно відображає лише сезонність, яка спостерігається щороку у сільському господарстві та державному секторі» [6]

Проведемо оцінку середньої заробітної плати за регіонами України – табл. 2 [7].

Стабільно у лідерах м. Київ (найбільший розмір середньої заробітної плати), Донецька та Дніпропетровська області. Перевага у м. Києві над середньою заробітною платою в цілому у країні складає приблизно 1,7 разів.

Звертає увагу значна різниця (близько 1,5 раз) між найбільшою середньою заробітною платою, яка спостерігається у м. Києві, та нею ж у регіоні, який посідає друге місце – Донецькій області.

Найменші значення середньої заробітної плати спостерігаються у сільськогосподарських регіонах – Волинській, Тернопільській та Чернігівській областях. Перевищення її в цілому по Україні над заробітною платою у цих регіонах складає приблизно 1,3 рази.

Різниця між м. Києвом та вищезгаданими областями складає приблизно 2,5 рази. Ця ситуація спостерігається до грудня 2009 року. Починаючи з

Таблиця 1. Оцінка середньої заробітної плати за видами економічної діяльності за грудень 2005-2010 років.
(тис. грн.)

Періоди Види діяльності	Грудень 2005 р.	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
Середнє значення	1,02	1,28	1,68	2,00	2,23	2,63
Найбільші значення						
Фінансова діяльність	2,04	2,71	3,68	4,09	4,59	5,46
Діяльність авіаційного транспорту	1,90	2,40	3,28	5,08	5,65	7,59
Державне управління	1,69	2,14		3,42		
Дослідження і розробки операцій з нерухомим майном			2,61		3,62	3,96
Найменші значення						
Рибальство, рибництво	0,64	0,76	0,62	1,11	1,23	1,48
Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	0,63	0,79				
Сільське господарство	0,49	0,65	0,88	1,15	1,29	1,54
Діяльність готелів та ресторанів			1,14		1,43	1,62
Лісове господарство				1,29		

Таблиця 2. Оцінка середньої заробітної плати за регіонами України за грудень 2005-2010 років
(тис. грн.)

Періоди Регіони	Грудень 2005 р.	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
Середнє значення	1,02	1,28	1,68	2,00	2,23	2,63
Найбільші значення						
м. Київ	1,76	2,26	3,04	3,55	3,69	4,17
Донецька область	1,16	1,42	1,84	2,04	2,44	2,96
Дніпропетровська область	1,12	1,34				
Запорізька область			1,69			
м. Севастополь				2,11	2,33	2,71
Найменші значення						
Волинська область	0,77	0,95	1,26	1,52	1,65	2,0
Тернопільська область	0,75	0,91	1,19			2,04
Чернігівська область	0,74	0,96	1,23	1,53	1,64	1,95
Кіровоградська область				1,56		
Херсонська область					1,74	

цього, періоду різниця поступово зменшується і у грудні 2010 року досягає 2 разів. Це відбулося за рахунок більш суттєвого відносного збільшення середньої заробітної плати у Волинській, Тернопільській та Чернігівській областях в порівнянні з м. Київ.

Розглянемо ситуацію, яка склалася із заборгованістю із виплати заробітної плати станом на перше число місяця за регіонами України – табл. 3 [8].

Найбільші суми заборгованості спостерігаються у промислових областях України: Донецькій, Луганській та Харківській. Сума заборгованості за цими трьома областями складає від 35 % до 48 % від загальної заборгованості із заробітної плати по Україні. Останні два роки друге місце посідає м. Київ: сума заборгованості з заробітної плати складає 152,1 та 131,4 млн. грн. відповідно на 1 грудня 2009 та 2010 років.

На долю Донецької області припадає від 28,7 % (станом на 1 грудня 2008 року) до 17,5 % (станом на 1 грудня 2009 року) від загальної суми заборгованості по Україні.

Найменші суми заборгованості із виплати заробітної плати спостерігаються по м. Севастополь, Чернівецькій області та іншим сільськогосподарським регіонам України. Суми заборгованості не перевищують 10,0 млн. грн.

Серед видів економічної діяльності найвагоміше зростання суми невиключеної заробітної плати спостерігалось на підприємствах добування вугілля, лігніту і торфу (на 10,1 млн. грн.), будівництва (на 9,0 млн. грн.), у сфері діяльності транспорту та зв'язку (на 6,1 млн. грн.), на підприємствах з виробництва машин та устаткування (на 5,6 млн. грн.), з виробництва транспортних засобів та устаткування (на 4,7 млн. грн.),

Таблиця 3. Оцінка заборгованості із виплати заробітної плати за регіонами України за грудень 2005-2010 років

(млн. грн.)

Регіони	Періоди	Грудень 2005 р.	Грудень 2006 р.	Грудень 2007 р.	Грудень 2008 р.	Грудень 2009 р.	Грудень 2010 р.
Всього		1113,4	996,1	745,1	1736,7	1641,0	1340,9
Найбільші значення							
Донецька область		267,6	211,4	184,6	498,8	287,3	253,6
Луганська область		106,0	94,0	70,2	224,3	145,6	
Дніпропетровська область		71,7					
Харківська область			67,7	67,1	123,6		143,5
м. Київ						152,1	131,4
Найменші значення							
м. Київ		8,6					
м. Севастополь		8,6	2,7	0,9	4,3	9,0	
Чернівецька область		7,2	3,9	2,8	9,4	9,0	3,9
Закарпатська область		2,2	3,1				
Волинська область				2,7			
Черкаська область					9,8		
Івано-Франківська область						9,5	8,6
Рівненська область							8,4

а також охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (на 3,9 млн. грн.) [9].

Таким чином, можна зробити висновки, що світова фінансова криза суттєво вплинула на доходи населення:

- відбулися зміни у видах діяльності які мають найбільшу середню заробітну плату – до кризи це був фінансовий сектор, після – авіаційний транспорт;
- трохи зменшилась різниця між середньою заробітною платою у м. Києві, яка є стабільно найбільшою серед усіх регіонів України, та середньою заробітною платою в цілому по країні а також по регіонах які мають найменші показники середньої заробітної плати;
- заборгованість із виплати заробітної плати у Донецькій, Луганській та Харківській областях перевищує третину від її загальної величини по Україні;

Перспективами подальшого розвитку є перегляд системи оплати праці, яка повинна, враховувати вартість життя та забезпечувати достатній рівень життєвих благ особи, яка працює та членів його родини. Лише в цьому випадку можливо буде говорити про виконання заробітної платою своїх соціально-економічних функцій.

Список літератури

1. Шаламай К. В., Шилова Т. С. Заробітна плата як фактор стимулювання розвитку національного виробництва [Електронний ресурс] / К. В. Шаламай, Т. С. Шилова. – Режим доступу : <http://intkonf.org/shalamay-kv-shilova-ts-zarobitna-plata-yak-faktor-stimulyuvannya-rozvitku-natsionalnogo-virobnitstva/>
2. Соколюк, А. Невідповідність мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму [Електронний ресурс] / А. Соколюк. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/14-129-1>, вільний – Назва з екрана.
3. Калініна, А. В. Економіка праці : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / А. В. Калініна. – К. : МАУП. – 2004. – 268с.
4. Костюк, В. Мінімальна зарплата – ключова соціально-трудова гарантія / В. Костюк // Праця і зарплата. – 2009. – №10(638). – С. 12 – 15.

5. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>, вільний – Назва з екрана.
6. Середня зарплата в Україні за 2010 год составит 2 тыс. 270 грн. [Електронний ресурс] / Багнет. – Режим доступу: <http://www.bagnet.org/news/summaries/ukraine/2010-09-30/71283>, вільний – Назва з екрана.
7. Середня заробітна плата за регіонами за місяць [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>, вільний – Назва з екрана.
8. Заборгованість із виплати заробітної плати [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>, вільний – Назва з екрана.
9. Про соціально-економічне становище України за 2010 рік [Електронний ресурс] : доповідь / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tp/dopovidx/arh_dop_2010.html, вільний – Назва з екрана.

РЕЗЮМЕ

Ващенко Лина

Мониторинг состояния и динамики заработной платы и задолженности по ее выплате

За период с 2005 по 2010 года на основе данных Госкомстата Украины рассмотрено состояние и динамику заработной платы и задолженности по ее выплате в разрезе видов экономической деятельности и регионов Украины.

RESUME

Vaschenko Lina

Monitoring of the state and dynamics of salary and its debt

For the period from 2005 to 2010 on the basis of data of state committee of statistics of Ukraine the state and dynamics of salary and debt are considered taking into consideration the types of economic activity and regions of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ЗЕМЕЛЬНІ ДІЛЯНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Розглянуто підходи до формування цін на земельні ділянки в умовах функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення. Здійснено оцінку факторів, що впливають на ціну землі у країнах з ринковою економікою. Проаналізовано вплив попиту та пропозиції на земельні ділянки на формування цін на них в умовах функціонування земельного ринку.

Ключові слова: ціна, земельна ділянка, ринок землі, попит, пропозиція.

Становлення ринку землі у сільському господарстві має на меті пошук найоптимальніших підходів до визначення ціни на земельні ділянки. Слід зауважити, що земля в економічні розрахунки суспільного виробництва може вводитись тільки на основі її споживної вартості та оцінки. Проте недоліки проведення оцінки землі в нашій країні породжують наступну проблему: вона внаслідок низьких цін, одразу буде скуплена тими, хто має багато грошей [10, с. 10]. Тому цей факт свідчить про важливість визначення реальних цін на кожну земельну ділянку, враховуючи об'єктивні дані оцінки землі та стан ринкової кон'юнктури у тому чи іншому випадку за умови функціонування повноцінного ринку землі у сільському господарстві.

Дослідженням цієї теми займалася низка українських вчених, зокрема В. Галушко [3], О. Ковалишин [1], І. Михасюк [2], Л. Паламарчук [4], М. Ступень [5], А. Третяк [6-8], М. Федоров [9], Г. Черевко [10] та ін. Вони визначають загальні напрями формування цін на земельні ділянки в контексті функціонування ринку землі в аграрній сфері, не заперечують використання визнаних світовою практикою методичних підходів до оцінки землі як основи формування цін на окремі земельні ділянки, але наголошують, що їх не можна застосовувати беззаперечно, оскільки у нас не існувало ринку сільськогосподарських земель. Тому високо оцінюючи дослідження науковців із вказаної тематики, все ж залишається великий пласт невирішених проблем, пов'язаних із такими підходами до формування цін на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, як коливання попиту і пропозиції на ринку, що визначає актуальність теми статті.

Метою статті є пошук оптимальних підходів до встановлення цін на земельні ділянки за умови функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення. Завдання статті полягає в аналізі таких ціноутворюючих факторів як ринкова кон'юнктура та її вплив на формування цін на земельному ринку.

Термін «ціна землі» належить до ціни, за якою продається окрема земельна ділянка і є здійсненим фактом. Ціна є сумою грошей, яку конкретний покупець погоджується заплатити і за яку конкретний продавець погоджується продати земельну ділянку. Обставини угоди, як правило, відображають умови ринку, який є

системою домовленостей, на основі яких забезпечується взаємодія покупців і продавців за допомогою механізму цін [8, с. 68].

Слід зауважити, що ціна землі як продукту природи – поняття ірраціональне, бо земля не є продуктом людської праці. Разом з тим вона використовується як засіб виробництва та предмет праці і приносить її власникові дохід у вигляді земельної ренти. Економічним відображенням використання землі як капіталу виступає показник позикового процента, а землі як матерії – показник земельної ренти. Отже, у загальному вигляді ціна землі формалізовано буде мати наступний вигляд:

$$Цз = \frac{ЗР}{Hnn} \cdot 100 \quad (1)$$

де $ЗР$ – земельна рента;

Hnn – норма позикового процента.

Теоретично ціна землі містить грошовий еквівалент витрат власника на її покращення і величину ренти. Фактично ж ціна землі коливатиметься залежно від вартості заходів щодо її покращення, величини ренти, норми позикового процента, співвідношення попиту і пропозиції, очікуваної зміни цін на сільськогосподарську продукцію, напрямів державної економічної політики по регулюванню аграрного сектора економіки тощо.

Слід зазначити, що у країнах з розвинутою ринковою економікою давно функціонує ринок земель сільськогосподарського призначення, сформовані підходи до процесу ціноутворення на ньому. Тому варто розглянути, які фактори впливають там на ціну, що є предметом нашого дослідження (табл. 1).

При становленні ринку землі в Україні базою для стартової ціни окремої ділянки, на наш погляд, повинна виступати експертна грошова оцінка. Разом з тим, початкова ціна на земельні ділянки ґрунтується не лише на її кадастровій оцінці, а (і це у розвинутих країнах переважає) передусім на попиті. Попит на землю – це та кількість землі, яку покупці спроможні придбати на ринку за певну ціну (тобто це рішення купити). Особливістю попиту на земельні ділянки сільськогосподарського призначення є те, що він є похідним від багатьох чинників:

– економічні (місцерозташування землі до найближчих центрів споживання продовольства та

Таблиця 1. Фактори, що впливають на ціну землі у країнах з ринковою економікою*

Фактори	Характеристика
Банківська норма відсотка	Чим вища банківська норма відсотка, тим нижча ціна на землю, і навпаки. За низьких відсотків вигідним стає і банківський кредит для купівлі землі.
Майбутні врожаї культур	Чим вища якість землі, тим вищі врожаї. За умови прогнозування зростання врожайності стратегічних культур ціна на землю в момент її купівлі-продажу підвищується.
Прогнозовані ціни на продукцію, яка буде вирощена в майбутньому	Враховуються як внутрішні (можлива цінова підтримка на стратегічні культури урядом та законодавством України), так і зовнішні (можливість вільної купівлі-продажу землі іноземними юридичними особами та можливістю запровадження в Україні вільного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахуванням кон'юнктури світових ринків) фактори.
Прогнозовані витрати на виробництво продукції	Вони уміщують усі науково обґрунтовані витрати, пов'язані з одержанням майбутнього врожаю. У разі купівлі-продажу землі перевага має віддаватися земельним ділянкам разом з будівлями та технологічним обладнанням.
Фактор дисконту	Він коригує вартість надходжень чистих заробітків і вартість майбутньої ціни продажу землі залежно від норми банківського відсотка протягом усього періоду використання земельних угідь.
Віддаленість земельних ділянок від центрів комунікацій	Цей фактор у ціновому виразі враховується не тільки в матеріально-грошових витратах на виробництво і збут майбутньої продукції, а й у ціні землі в разі потреби її продажу в майбутньому. Найточнішу цінову оцінку цього фактору можуть дати тільки аукціонні торги.
Майбутня вартість землі	Після експлуатаційного періоду з дотриманням підвищення родючості земля не зношується, а її знову можна продати для подальшого використання іншими суб'єктами господарювання
Якість землі (бонітетна оцінка землі)	Цей показник враховує якість землі, визначену за агрономічними властивостями (вміст і запаси гумусу, елементів живлення, гранулометричний склад, поправки на клімат, еродованість, гідроморфність, солонцюватість, кам'янистість)

* Узагальнено на основі [3]

сировини; рівень конкуренції, що стимулюватиме сільськогосподарських товаровиробників до збільшення попиту на землю; науково-технічний прогрес, який забезпечить полегшення праці в сільському господарстві; транспортні умови; рівень цін на продукцію сільського господарства);

- соціально-демографічні (структура населення та рівень зайнятості; доходи населення; сприятлива система оподаткування, дотацій, субсидій, кредитування аграрних виробників; рівень розвитку сільського господарства);
- природно-кліматичні (родючість земель і можливість її підвищення; тип і механічний склад ґрунтів; форма та розміри земельної ділянки);
- особистісні (потреба підприємця розширити виробництво з метою отримання додаткового прибутку) [2].

Варто зауважити, що в сільському господарстві діє загальний закон попиту, який стосується земельних ділянок: чим вища ринкова ціна на землю, тим менший попит, і навпаки – чим нижча ринкова ціна на землю, тим більший попит на неї. Щодо пропозиції на землю, то її особливістю є те, що земля просторово обмежена, тому на ринку може пропонуватися лише певна обмежена її кількість, що не перевищує максимально можливої площі, яку потенційні продавці зможуть продати, так як площу землі понад можливу не можна збільшити навіть в умовах значного підвищення цін на землю.

Враховуючи об'єктивні особливості кон'юнктури на ринку сільськогосподарських земель, ціна землі буде виступати прибутком землевласника, тому вона і буде чистою еконо-мічною рентою від використання землі.

Оскільки попит на земельні ділянки сільськогосподарського призначення визначатиметься доходами покупців, то зі зниженням платоспроможності покупців попит на землю буде спадати, а зі збільшенням - зростати. Відповідно, ціна на земельні ділянки зменшуватиметься або збільшуватиметься, отже, зменшуватиметься чи збільшуватиметься рента землевласника земельної ділянки.

У багатьох випадках вирішальним фактором ціноутворення буде і місцерозташування земельних ділянок. Земля є надійною опорою благополуччя сім'ї і сферою довготермінового вкладення капіталу, що зумовлює збільшення її ціни. І навпаки – у регіонах з низькою щільністю населення та надлишком вільної землі повноцінний земельний ринок об'єктивно неможливий внаслідок обмеженого платоспроможного попиту, адже ціна на землю вища в малоземельних регіонах.

Також в період становлення ринку землі в сільському господарстві вирішальну роль у регулюванні цього процесу має відігравати держава. За нею повинно залишатися право здійснення контролю за ціноутворенням на земельному ринку, а також обов'язок сприяння здійснення об'єктивної оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Адже у країнах, де вже діє розвинутий земельний ринок у сільському господарстві, держава все більше впливає на встановлення цін на землю, а ціни на земельні ділянки сільськогосподарських підприємств залежать від розміру прямих урядових виплат, тобто визначення цін на земельні ділянки у сільському господарстві повинно проводитись під контролем держави, що потрібно мати на увазі в Україні.

Таким чином, формування цін на земельні ділянки повинно базуватися на ринкових підходах, адже саме дії законів попиту і пропозиції дадуть змогу найбільш об'єктивно визначити ту кількість грошей, яку варто віддати за ту чи іншу земельну ділянку. Тому у нашому випадку вести мову про встановлення достовірних цін на землю можливо лише за умови функціонування повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення, контрольованого державою. У зв'язку із цим подальші розвідки у цьому напрямку повинні бути пов'язані із державним регулюванням процесу ціноутворення на земельному ринку.

Список літератури

1. Ковалишин, О. Ф. Роль ренти в регулюванні земельних відносин при здійсненні аграрної реформи [Текст] / О. Ф. Ковалишин // Землевпорядний вісник. - № 3. - 1999. - С. 19-23
2. Михасюк, І. Регулювання земельних відносин : монографія / І. Михасюк, Б. Косович. - Львів : ЛНУ, 2002. - 264 с.
3. Основи аграрної економіки : підручник / [В. П. Галушко, Гвідо Ван Хуленбрук, О. А. Ковтун та ін.] — К. : Вища освіта, 2003. — 399с.
4. Паламарчук, Л. В. Ринок землі в Україні: сутність, принципи, цілі, функції, механізм [Текст] / Л. В. Паламарчук // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного кодексу України : матеріали всеукраїнської наукової конференції, м. Київ, 10-11 вересня 2002 року. - К. - 2002. - С.56-59.
5. Теоретичні основи державного земельного кадастру : навч. посіб. / [М. Г. Ступень, Р. Й. Гулько, О. Я. Микула та ін.] ; за заг. ред. М. Г. Ступеня. - Львів : Априорі, 2003. - 341 с.
6. Третяк, А. М. Рентний характер земельних відносин [Текст] / А. М. Третяк // Землевпорядний вісник. - №1. - 1997. - С.16-20
7. Третяк, А. М. Шляхи регулювання ринку землі [Текст] / А. М. Третяк // Вісник аграрної науки. - 2003. - №10. - С. 62-66.
8. Третяк, А. М. Управління земельними ресурсами та реєстрація землі в Україні / А. М. Третяк. - Київ, 1998. - 224 с.
9. Федоров, М. М. Організаційно-економічні передумови формування ринку земель сільськогосподарського призначення [Текст] / М. М. Федоров // Економіка АПК. - 2003. - №1. - С. 25-31.
10. Черевко, Г. Земельні відносини і ринок землі [Текст] / Г. Черевко, Г. Іваницька, Г. Земляна // Екологічні, економічні та технологічні аспекти використання земельних ресурсів : матеріали міжнародного науково-практичного форуму, 19-21 вересня 2007р. - Львів : Львів. держ. агроуніверситет, 2007. - С. 3-14.

РЕЗЮМЕ

Гнаткович Оксана

Формирование цены на земельные участки сельскохозяйственного назначения

Рассмотрены подходы к формированию цен на земельные участки в условиях функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения. Осуществлено оценку факторов, что влияют на цену земли в странах с рыночной экономикой. Проанализировано влияние спроса и предложения на земельные участки на формирование цен в условиях функционирования земельного рынка.

RESUME

Gnatkovych Oksana

Agricultural land price forming

The principles of agricultural land price forming in causes of agricultural land market functioning are shown. Factor's estimation which influences land price in developed countries is done. Land supply and demand influence on land price forming in causes of agricultural land market functioning are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2011 р.

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «МОДАЛЬНІСТЬ» ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розглядається проблема розкриття сутності категорії «модальність» та визначення її ролі у дослідженні потенціалу економічної системи у рамках нової науки – потенціалогії. Зокрема, приведені класифікаційні ознаки модальності економічної системи, розглянуто ефект модального круговороту.

Ключові слова: модальність, потенціалогія, потенція, універсалія, альтернатива, можливість, економічна система.

У наш час, коли економіка багатьох країн поступово виходить із світової фінансової кризи, досить актуальними є питання дослідження потенціалу її розвитку. Проблемні питання дослідження потенціалу розвитку економічної системи (ресурсного, кадрового, інвестиційного, інноваційного тощо) розглянуто у роботах провідних економістів України і країн СНД таких, як: І. Репіної, О. Олексюка, О. Коренкова, В. Котлова, Л. Ревуцького. Питання формування загальної теорії потенціалу аналізувалися у працях Г. Клейнера, І. Отенко, Є. Лапіна, Н. Краснокутської та багатьох інших. У той же час у [1] було визначено проблему відсутності спеціалізованої науки, яка б стала фундаментом при дослідженні будь-якого з видів потенціалу економічного суб'єкту. З метою вирішення цієї проблеми у [1] розкрито сутність нової науки потенціалогії та визначено її роль у дослідженні потенціалу розвитку економічної системи. Доведено, що потенціалогія економічних систем досліджує модальні відносини у рамках економічної системи, а також всі форми і вияви її потенційності і потенціалу [1]. Ключовим критерієм у даному висловлюванні є модальні відносини. Тобто зміна модальності економічної системи є основою у дослідженні її потенціалу у рамках науки потенціалогії. Зазначений підхід висунув проблему поглибленого вивчення сутності категорії «модальність».

Значний внесок у дослідженні сутності категорії «модальність» з позиції філософії, логіки, психології, мовознавства внесли такі вчені як: Аристотель [2], О. Ахманова [3], Ш. Баллі [4], В. Віноградов [5], Ю. Гаджевська [6], В. Горпинич [7], М. Епштейн [8] та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання розкриття сутності категорії «модальність» у рамках науки потенціалогії при дослідженні потенціалу економічних систем.

Мета нашого дослідження полягає в систематизації і узагальненні теоретичних уявлень про сутність категорії «модальність» при дослідженні потенціалу економічних систем. Логіка міркувань призвела до необхідності вирішення наступних завдань:

Провести теоретичний аналіз сутності категорії «модальність» та виробити авторській підхід відносно дослідження потенціалу економічних систем;

Оцінити стан вирішення проблеми застосування категорії «модальність» при дослідженні потенціалу економічної системи;

Визначити невирішені проблеми та намітити перспективи їх вирішення у майбутньому.

Отже, категорія модальності дозволяє розглядати множинні, «розмиті» модуси буття і судження: можливе і неможливе, необхідне і випадкове, які не можуть бути зведені до суджень істинності або хибності чи опису фактів, прикладів, свідочств [8, с. 27]. Більш розгорнутий науковий огляд, систематизований у таблиці 1 за [2 – 8] дозволяє зробити висновок, що сутність категорії «модальність» виходить з філософії і має продовження у психології, логіці, мовознавстві тощо. У економічних науках ця категорія до сьогодні не знайшла свого розвитку та поглиблення.

Звертаючись до історичних джерел, зазначимо, що ще Аристотель у [2] виділив три модальних поняття: необхідність, можливість та реальність. Тобто, звертаючись до розгляду потенціалу економічних систем з позиції модальності, його реалізація може бути необхідною (у процесі розвитку економічної системи), а також можливою і реальною, або дійсною і необхідною за [9].

Відповідно до [10] модальність (modality) – сукупність відносин і дій, логічний опис яких включає предикат «могти». Усілякі сполучення «могти» із предикатами «бути» і «знати» і з від'ємною часткою «ні» дозволяють охарактеризувати різноманіття відомих модальностей та їх співвідношення.

За словником Вебстера, модальність – це «кваліфікація логічних суджень, відповідно до якої вони розрізняються як стверджуюча або заперечлива можливість, неможливість, випадковість або необхідність свого змісту» [11]. Це визначення тавтологічне, тому що містить логічне коло, оскільки можливе і необхідне самі визначаються як модальності.

М. Н. Епштейн у [8] надає власне визначення: «модальність специфічно визначається як: (1) такий засіб судження, що (2) характеризується предикатом «могти», (3) у самостійній формі або в сполученнях із предикатами «бути» і «знати», (4) і може виражатися як позитивно, так і негативно (із часткою «ні»). Іншими словами, межі у яких провадяться всі модальні

Таблиця 1. Систематизація інформації про дослідження сутності категорії «модальність»

Автор, джерело	Визначення
Аристотель [2]	Виділив три провідних модальних поняття: необхідність, можливість та реальність.
О. Ахманова [3]	«Відношення змісту висловлення до дійсності та оцінка цього відношення з боку того, хто говорить».
Ш. Баллі [4]	Вперше була окреслена як об'єкт лінгвістичного опису.
В. Виноградов [5]	Модальне значення виражає відношення змісту мовлення до дійсності.
Ю. Гаджевська [6]	Модальність – це прагматична категорія, якщо її джерелом, тобто суб'єктом, який модалізує висловлювання, є сам мовець.
В. Горпинич [7]	Модальність розуміється як: «оцінка змісту мовцем з погляду реальності, можливості, вірогідності».
М. Епштейн [8]	Узагальнює підходи до визначення модальностей у різних сферах гуманітарного мислення. Будує свою теорію можливого, спираючись на основні модальності буття: дійсність, можливе та необхідне. Як найбільш значущу виділяє модальність можливого.

повідомлення, складаються із чотирьох знаків: «могти», «бути», «знати» і «ні».

Узагальнююче вищевикладене, зробимо авторське визначення категорії. Модальність економічної системи – це засіб судження суб'єкту (власника, керівництва, незалежного експерта, аналітика, аудитора тощо) про необхідний, реальний або можливий ступінь реалізації потенціалу економічної системи.

Враховуючи факт того, що економічна система функціонує на підставі дії законів енвіроніки, як вже було доведено у попередніх дослідженнях [12], можливе і наступне, більш поглиблене визначення даної категорії.

Модальність економічної системи – це засіб судження суб'єкту (власника, керівництва, незалежного експерта, аналітика, аудитора, тощо) про якість дії законів енвіроніки (загальних, взаємодіючих процесів і функціональних) у процесі дослідження можливого потенціалу її розвитку.

Іншими словами, зміна модальності економічної системи дає відповідь про необхідний, реальний або можливий потенціал її розвитку. У нашому випадку виникає ще одна проблема, а саме - взаємозв'язок суджень між суб'єктом і станом об'єкту дослідження. Цей взаємозв'язок також належить до категорії модальності і визначається у так званих модальних судженнях [13]. Модальні судження не просто заперечують або стверджують щось, вони надають оцінку стану об'єктів економічної системи та встановлюють її взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Тобто про економічну систему можна зробити висновок, що вона має певну властивість (асерторичне (дійсне) модальне судження). З погляду на модальність потенціалу економічної системи можна говорити, що її стан у сучасний період є необхідний, реальний або можливий. У такому випадку ми отримуємо модальні судження суб'єкту різних видів завдяки так званим модальним операторам. Поняття «модальні оператори» належить до модальної логіки, у якій є такі розділи: епістемологія, деонтична логіка, логіка дії, логіка прийняття рішення, логіка надання переваги та інші – у кожній з них існують свої модальності. У цьому зв'язку слід згадати досить розповсюджену у теперішній час класифікацію видів модальності за О. Д. Гетьмановою [14, с. 65 – 83], де вони поділяються на: логічні; онтологічні; епістемічні; деонтичні; аксіологічні і часові. Як вважає автор, до кожної з груп модальностей входять три основних модальних поняття: необхідно, випадково та неможливо. Друге називається слабкою

характеристикою, перше і третє – відповідно сильною позитивною і сильною негативною характеристиками. Іноді у якості доповнення вводиться четверте модальне поняття – можливо, яке може вживатися для означення об'єднання сильного позитивного та нейтрального.

Більш ємнісно модальність економічної системи можна розглянути скрізь призму класифікаційних ознак, розкрити у М. Н. Епштейном у філософії можливого. Саме його класифікація враховує усі складові коду модальності: «могти», «бути», «знати» і «ні». На його думку, «саме поняття «могти» є загальним елементом таких модальних категорій як: можливе, необхідне і випадкове (онтологічні модальності) і припущення, впевненість і сумнів (епістемологічні модальності)» [10].

З погляду на запропоноване визначення модальності економічної системи серед онтологічних модальностей були визначені: необхідна, реальна або можлива ступінь реалізації його потенціалу, а складові епістемологічної модальності було узагальнено як засіб судження суб'єкту. За такої позиції класифікація модальностей у рамках філософії можливого відповідно до розгляду потенціалу економічних систем потребує уточнення. Модифікована класифікація видів модальності економічної системи при розгляді потенціалу її розвитку наведена на рис. 1.

Отже, послідовне виведення модальних категорій із всіх можливих сполучень предикатів «могти», «бути», «знати» і «ні» дозволяє:

- визначити специфічну властивість модальності економічної системи у досить ємнісних і разом з тим обмежувальних термінах;
- зіставити усі модальні категорії економічної системи за принципом мінімальних розходжень;
- чітко окреслити коло модальностей економічної системи.

Крім того, застосування категорії модальності при розгляді потенціалу економічної системи надає змогу визначити не тільки перспективи його зростання, але і зниження. Тобто, певна модальність може розкриватися потенційно, з урахуванням особливостей дій певного суб'єкту і поведінки об'єкту, та імовірно – як характеристика зовнішніх обставин, міра випадку, кількісний шанс здійснення.

Звичайно передбачається, що одному необхідному стану економічної системи відповідають реальний стан або багато можливих.

Але існує і зворотне співвідношення: одна можливість може реалізуватися різними засобами, у різних елементах економічної системи. Багато



Рис. 1. Класифікація видів модальності економічної системи при розгляді її потенціалу

економічних систем (підприємств) можуть бути прибутковими, або, іншими словами, можливість отримання прибутку по-різному реалізується у кожній економічній системі. Саме така інклюзивна можливість, що реалізується у безлічі реальних економічних систем, називається універсалія. Поряд з універсаліями є альтернативні або ексклюзивні можливості, коли тільки одна з можливостей може бути реалізована. Ці можливості відсікають можливість реалізації будь-яких інших можливостей. Можливість-альтернатива припускає скорочення реальностей порівняно з багатьма можливостями економічної системи, тоді як потенція-універсалія передбачає примноження реальностей порівняно з однією можливістю. Такий підхід дає право твердити про наявність розширювальних і звужуючих проходів з можливого у дійсність. Зауважимо, що розвиток економічної системи є чергування універсальних і альтернативних можливостей, тобто скорочення багатьох можливостей

до однієї реальності й розмноження однієї можливості у багатьох реальностях. Таке чергування можна назвати ефектом модального кругообігу економічної системи, проходячи через який можливості розріджуються або згущуються і дають на виході більше або менше актуальності (рис. 2).

Ефект модального кругообігу економічної системи свідчить про те, що зміна модальностей сполучена з кількісним переходом: одна можливість (універсалія) реалізується різноманітно, а з безлічі можливостей (альтернатив) реалізується тільки одна. Універсалії і альтернативи задають дві головні осі функціонування економічної системи: стан об'єктів і відношення суб'єктів.

За [8, с. 208] зміна модальностей - це основа потенціалогії і здійснюється шляхом потенціації або оможливлення.

Таким чином, дослідження сутності категорії «модальність» при вивченні потенціалу економічних

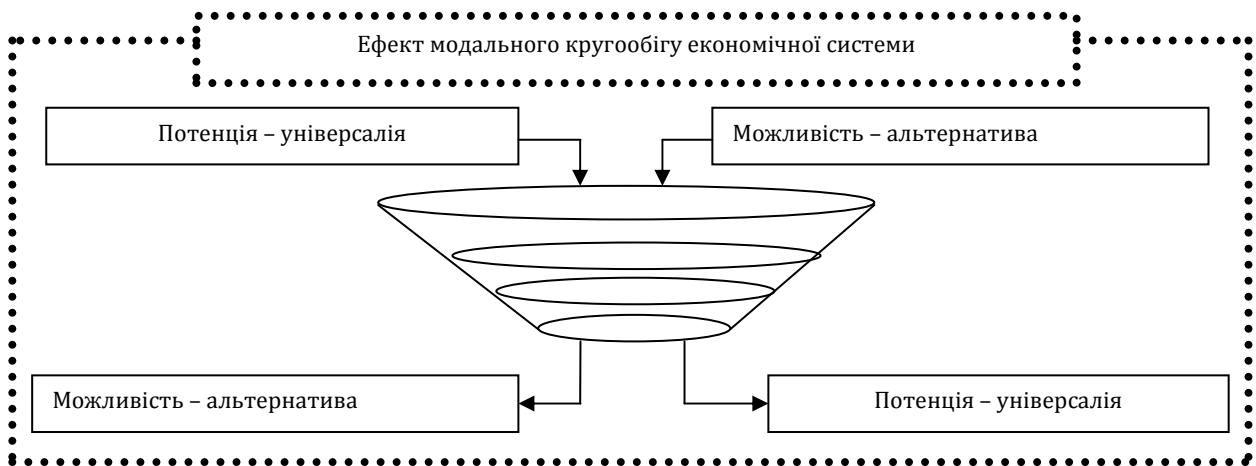


Рис. 2. Ефект модального круговороту економічної системи

систем дозволило зробити певні висновки та отримати результати, які полягають в наступному:

1. Розгляд потенціалу економічних систем з позиції модальності надає змогу чітко розмежувати необхідну, реальну або можливу ступінь його реалізації;
2. Доведено, що зміна модальностей, або ефект модального кругообігу, який здійснюється шляхом потенціалізації або уможливлення, і є основою науки потенціалогії при дослідженні потенціалу економічних систем.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є поглиблене вивчення категорій «потенціалізація» та «уможливлення» як основних рушійних сил зміни модальностей економічної системи.

Список літератури

1. Гречина, І. В. *Потенціалогія економічних систем [Текст] / І. В. Гречина // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр.–Донецьк: ДонНУЕТ, 2011 – Вип. 33. – С.198–204.*
2. Аристотель. *Метафізика [Текст] / Аристотель; пер. с др. греч.: В.В. Карпов. – М.: Наука, 1975. – 164 с.*
3. Ахманова, О. С. *Словарь лингвистических терминов [Текст] / О. С. Ахманова. – М.: Наука, 1966. – 280 с., С. 237. С. 164.*
4. Баллі, Ш. «*Syntaxe de la modalite explicite*» (1942) [text]/ [Ch. Bally. *Syntaxe de la modalite explicite. «Cahiers F. de Saussure», 1942, N 2 (статья перепечатана в: «A Geneva School Reader in linguistics»). Ed. by Rf Godel, Bloomington — London, 1969).*]
5. Виноградов, В. В. *Русский язык. грамматическое учение о слове [Текст] / В. В. Виноградов. – М.: Наука, 1947. – 230 с., С. 41.*
6. Gajewska, U. *Metatekstemy charakteryzujbce wprowadzane trexci pod wzgledem epistemicznym [Text]/ U. Gajewska // Skladnia, stylistyka, struktura tekstu.Ksibga jubileuszowa dedykowana prof. T. Ampel (Pod red. Krauz M.,Okoga K). – Rzeszqw. – 2002. – S. 60 – 74. S. 61.*
7. Горпинич, В. О. *Українська морфологія [Текст] / В. О. Горпинич. – Д.: Дніпропетровськ, 2000. – 360 с., С. 270.*
8. Эпштейн, М. Н. *Философия возможного [Текст] / М. Н. Эпштейн. — СПб.: Алетейя, 2001. — 334 с. — (Тела мысли).*
9. William, L. Reese. *Dictionary of Philosophy and Religion. Eastern and Western Thought [text]/ L. Reese William. – New Jersey, London: Humanities Press, 1999. – p. 486.*
10. fs_potentiology.html.mht
11. Вебстер. *Новий Міжнародний Всеохоплюючий Словник Англійської Мови Вебстера. [Електронний ресурс]: Енциклопедичне Видання. Міжнародна Друкарня Трайдент, 2003. (англ.) Електроні текст. дані (2,3 Гб). – 2010. – Режим доступу <http://uk.wikipedia.org/wiki/модальність>– Назва з екрана.*
12. Гречина, І. В. *Семантика законів енвіроники при дослідженні потенціала економічних систем [Текст] / І. В. Гречина // Харків: Вид. ХДЕУ, 2010. – 360 с.с. 150 – 158.*
13. Берега, В. В. *Логіка: навч.метод. Посібник [Текст]/ Я.І.Пасько, В. В. Білецький, М. Є.Савенкова. за заг. ред. В. В. Бурегі. – Донецьк: ДонДДУ, 2004. – с.430.*
14. Гетманова, А. Д. *Учебник по логике [Текст]/ А. Д. Гетманова. – Москва: ЧеРо, 2000. – с. 303. – С. 65 – 83.*

РЕЗЮМЕ

Гречина Ирина

Сущность категории «модальность» при исследовании потенциала экономических систем

В статье рассматривается проблема познания сущности категории «модальность» и определения ее роли в исследовании потенциала экономической системы в рамках новой науки – потенциологии. В частности, исследованы классификационные признаки модальности экономической системы, рассмотрен эффект модального круговорота.

RESUME

Grechyna Iryna

Essence of category "modality" at research of potential of the economic systems

In the article the problem of cognition of essence of category "modality" and determinations of its role in research of potential of the economic system within the framework of new science – potentiology are examined. In particular, the classification signs of modality of the economic system are investigated, the effect of modal rotation is considered.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ РИНКОВИХ СТРУКТУР НА РИНКУ МЕБЛІВ

Розглянуто основні напрями подальшого розвитку суб'єктів господарювання на ринку меблевих товарів в контексті створення та використання організаційно-економічного механізму, спрямованого на формування потужних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання. Доведено необхідність втручання держави у зазначені процеси та визначено основні інструменти її впливу.

Ключові слова: ринок меблів, суб'єкти господарювання, конкурентоспроможність ринкових структур.

Світова фінансово-економічна криза суттєво змінила обставини економічної діяльності підприємств меблевої галузі у всьому світі, та в Україні зокрема. Наслідком цього стало різке падіння попиту та зміна його структури на меблеву продукцію. Обсяги реалізації виробів з деревини у 2008 р. становили 5209,6 млн. грн., меблів – 870,7 млн. грн., що на 11 % менше ніж в 2007 р. [1] Індекс промислової продукції у 2009 р. порівняно з 2008 р. у деревообробній галузі становив 75,1%, у меблевій – 63,8%, а це означає фактично спад на 24,9% та 36,2% відповідно. Протягом 2009 року, особливо в перші місяці, спад виробництва був значно відчутнішим (деревообробна галузь – 46,4%, меблева промисловість – 51,9%), проте загальнорічний спад загальмувався у другій половині року, яка ознаменувалася тенденціями до покращення ситуації. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність дослідження питань, пов'язаних з подальшим розвитком вітчизняних суб'єктів господарювання на ринку меблевих товарів.

Проблемам розвитку ринку меблевих товарів присвячено багато уваги вітчизняними дослідниками [2-5]. Проте до кола їх наукових зацікавлень не увійшли питання щодо особливостей подальшого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання на ринку меблевих товарів з метою народження потужних конкурентоспроможних ринкових операторів, які створили б реальну конкуренцію іноземним компаніям не лише на внутрішньому ринку, а й на зовнішніх.

Метою статті є визначення основних напрямів подальшого розвитку суб'єктів господарювання на ринку меблевих товарів у контексті створення та використання організаційно-економічного механізму, спрямованого на формування потужних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання та виявлення ролі держави у цьому процесі.

Світова фінансово-економічна криза суттєво сповільнила розвиток не тільки країн, що розвиваються, а й країн-лідерів. Проте аналіз світового ринку меблів показав, що відновлення на ньому починається не з країн-лідерів, а навпаки, з країн із низьким рівнем доходів, частка яких постійно збільшується і становить сьогодні 42% (25% припадає на Китай, 3% – на Польщу, 2% – на Бразилію, 1% – на В'єтнам, 11% – на інші країни). Крім того, зростають обсяги виробництва у Китаї та Польщі, в тому числі завдяки інвестиціям у нові, зорієнтовані на експорт заводи [6]. При цьому

якщо для минулого десятиліття характерним було збільшення рівня інтернаціоналізації ринків меблів, що виражається співвідношенням споживання й імпорту, то сьогодні ситуація суттєво змінилася, адже багато країн ввели обмеження на імпорт з метою захисту вітчизняних виробників.

За прогнозами Міланського інституту CSIL очікується, що світовий ВВП зросте на 4,3% у 2011 р., причому у країнах з розвинутою економікою темпи зростання будуть нижчими – на рівні 2,4%. Водночас світовий ринок після спаду на 20% у 2009 р. відновить зростання у 2011 р на рівні 5% [6].

Поступове послаблення у 2010 р. впливу негативних наслідків світової економічної кризи посприяло зростанню виробництва меблів та переорієнтації українського виробника на виготовлення меблів середньої цінової категорії, попит на які зберігається як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. При цьому споживачами українських меблів є понад 60 країн світу.

Виробництво конкурентоспроможних меблів стало можливим завдяки відповідному рівню комплектуючих, новим матеріалам та інноваційним технологічним рішенням, які запропонували українські виробники.

Для того, щоб оцінити стан та перспективи виробництва меблів в Україні, спробуємо проаналізувати деякі статистичні дані у розрізі світової економіки.

Лідером у світовому виробництві меблів є США, які щорічно виготовляють меблів на суму 45,4 млрд. євро, що становить 20,5% від загальносвітового випуску меблевої продукції [2]. Лідерами європейського меблевого виробництва є Італія (20,4 млрд. євро, або 9,2% від загальносвітового випуску) та Німеччина (20,1 млрд. євро, або 9,1%). Четверту і п'яту сходинки посідають Китай (19,4 млрд. євро, або 8,8%) та Японія (16,2 млрд. євро, або 7,3%). Чільні місця у другій п'ятірці рейтингу посідають європейські країни: Великобританія (11,7 млрд. євро, або 5,3%), Франція (9,1 млрд. євро, або 4,1%), Іспанія (8,6 млрд. євро, або 3,9%), Польща (4,5 млрд. євро, або 2,0%) (рис. 1). Вітчизняний ринок меблів у грошовому еквіваленті становить 400 млн. євро в рік. Проте це лише 0,2% світового меблевого ринку.

Показники експорту та імпорту доповнюють загальну картину, що характеризує світове виробництво

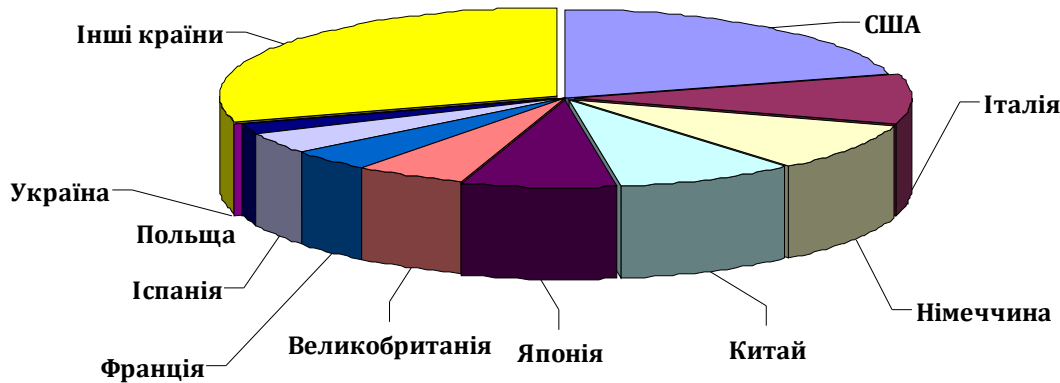


Рис. 1. Частка українських виробників меблів у світовому ринку

Джерело: Меблеве відродження розпочалося. [Електронний ресурс] // Всеукраїнський рекламно-інформаційний журнал. «Про меблі». – № 8(63). – 2010. Доступний з: <[http://www.promebli.com/PDF/8\(63\).pdf](http://www.promebli.com/PDF/8(63).pdf)>; Паламарчук О. Перспективи розвитку деревообробної галузі України в умовах фінансової кризи / О. Паламарчук. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Palamarchuk.pdf>.

меблів. Лідерами експорту меблів є Китай, Італія, Німеччина, Польща, а найбільшими імпортерами меблевої продукції є Німеччина, Великобританія, Франція, Японія.

Дуже цікавою характеристикою є питомий показник виробництва меблевої продукції із розрахунку на одну особу. В Україні виробництво меблів із розрахунку на особу становить близько 7 євро, в Росії – 11 євро, Італії – 356 євро.

Це свідчить про те, що сьогодні Україна не здатна конкурувати на світовому ринку меблів. Проте існує потужний потенціал щодо подальшого розвитку та експансії на внутрішні і зовнішні ринки. Для прикладу наведемо постсоціалістичні країни (Польща, Чехія, Словенія, Литва, Естонія, Латвія), меблева промисловість яких становить 3-5% від ВВП на особу (в Україні цей показник становить близько 0,5%). Для цього необхідно на рівні держави розробити основні стратегічні орієнтири та здійснити низку кардинальних заходів, спрямованих на створення в країні потужних конкурентоспроможних структур на ринку виробництва меблів. Адже з погляду гострої конкуренції в умовах глобалізації і проблем соціального характеру жодна економіка не повинна нехтувати галуззю, що може становити 5% ВВП.

До того ж український меблевий ринок є одним із найбільш перспективних ринків, адже має власну сировину та матеріали, необхідні для виробництва, вигідне географічне та геополітичне розташування, яке дозволяє орієнтуватися як на внутрішній, так і на зовнішні ринки. Також до позитивних сторін меблевого ринку України необхідно зарахувати зростаючий попит на продукцію, нерозкритий потенціал обсягу ринку, наявність добровільних об'єднань підприємств деревообробної та меблевої промисловості, діяльність яких спрямована на створення більш сприятливих умов їх розвитку.

Структурна сегментація вітчизняного ринку меблів будуватиметься наступним чином. У сегменті недорогих меблів середньої та низької цінової категорії вітчизняні меблі становлять 60%, імпортні – 40%. Щодо дорогих меблів, то 30% – це вітчизняні меблі, 70% – імпортні. За ціною ознакою сегментування ринку меблів

наступне: верхній ціновий сегмент – 15%; низький сегмент – 40%; середній – 45%. Меблеві підприємства функціонують на території всієї України. Структурно ринок меблів формують спеціальні меблі – 10%, офісні меблі – 27%, домашні меблі – 63% всього обсягу ринку [3].

Незважаючи на позитивні сторони, протягом останніх років розвиток деревообробної та меблевої промисловості стримується рядом факторів, які негативно впливають на зміцнення економічного стану підприємств та забезпечення належної конкурентоспроможності продукції з деревини, особливо меблів – головного галузевого продукту. До них належать [4]:

- значна залежність від імпорту сировини та обладнання для виробництва продукції. Як відомо, до 1990-х років минулого століття Україна потребу у лісосировині на 60% задовольняла за рахунок імпорту із Російської Федерації. Проте у роки становлення Української держави, через значний спад виробництва галузевої продукції обсяги вітчизняних лісозаготівель з надлишком задовольняли попит на різні сортименти деревини з боку деревообробних підприємств. Сьогодні розвиток деревообробної та меблевої промисловості досяг такого рівня, коли відчувається дефіцит більшості сортментів деревини, що є стримуючим фактором у розвитку галузі. При цьому, маючи значний ресурсний потенціал, обсяги заготівлі деревини в Україні зростають низькими темпами. Україна упевнено посідає одне з останніх (якщо не останнє) місць з обсягу використання середньорічного приросту деревини, заготовляючи близько 40% приросту, у той час як у інших європейських країнах цей показник перевищує 80%;
- нелегальний імпорту товарів, що створює небезпеку національному товаровиробнику. Незважаючи на всі зусилля Мінпромполітики України, галузевого Департаменту, питання захисту вітчизняного ринку від неконтрольованого імпорту меблів та тінювого виробництва до кінця так і не вирішено. Тут мають місце не тільки недопрацювання Міністерства, Держмитслужби та Держстандарту, а, перш за все,

пасивність самих підприємств, відсутність скоординованих дій у плані застосування чинного законодавства щодо захисту від недобросовісної конкуренції, зокрема Закону України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну" [7];

- тіньове виробництво меблів. Порушуючи чинне законодавство, суб'єкти тіньового бізнесу створюють недобросовісну конкуренцію офіційним суб'єктам господарювання, демпінгуючи на ринку, не відповідаючи за якість продукції та не сплачуючи належних податків;
- низька якість та низька конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на ринку меблевих товарів. Як відомо, близько 35% світового обсягу виробництва меблів припадає на західноєвропейські країни, які є законодавцями моди у меблевому виробництві і які готові потіснити вітчизняних товаровиробників на ринку України. Водночас далеко не всі вітчизняні підприємства готові конкурувати з європейськими виробниками меблів. Тобто, сьогодні існує реальна загроза вітчизняним виробникам меблів з боку посилення імпорту, а відтак і загострення конкуренції;
- низька кваліфікація працівників;
- низька частка промисловості в загальному обсязі ВВП, порівняно з іншими країнами;
- складне фінансове становище підприємств;
- незначні обсяги інвестицій у галузь;
- фактично відсутня підтримка держави [8].

Таким чином, з метою стабілізації роботи меблевих та деревообробних підприємств України у середньостроковій перспективі необхідно:

По-перше, змінити ставлення держави до нової, перспективної та фактично експортоорієнтованої меблевої промисловості.

По-друге, на рівні держави розробити стимулюючий механізм інвестування коштів у перспективні вітчизняні наукові дослідження.

По-третє, держава могла б взяти на себе розробку стратегічних напрямів щодо подальшого розвитку вітчизняного обладнання, фурнітури і матеріалів для нівелювання залежності від імпортованих товарів.

По-четверте, підприємства повинні оновити асортимент продукції та матеріально-технічну базу з метою збільшення попиту з боку споживачів.

По-п'яте, встановити високі ставки імпортного мита.

По-шосте, для виходу з кризового стану та початку підйому економіки країни необхідні злагожені дії уряду та НБУ, спрямовані на забезпечення цінової та валютної стабілізації, відновлення внутрішнього ринку через активізацію споживчого та інвестиційного попиту за рахунок реалізації комплексу антикризових заходів, недопущення значного скорочення рівня доходів населення, а також проведення виваженої соціальної політики, яка передбачатиме підвищення рівня заробітної плати.

По-сьоме, враховуючи те, що головним завданням і змістом роботи меблевої та деревообробної промисловості є задоволення зростаючих потреб населення і держави в різноманітних товарах з деревини, основними з яких є меблі, деревностружкові і деревноволокнисті плити, фанера, пиломатеріали, столлярні і паркетні вироби, то основними напрямом промислової політики у найближчій перспективі буде насамперед законодавче врегулювання питань

подальшого економічного розвитку галузі.

До основних концептуальних засад подальшого розвитку меблевої галузі в Україні необхідно зарахувати:

- завоювання нових ринків збуту. Питання подальшого завоювання зовнішнього ринку українськими меблевими компаніями – це питання якості їхньої продукції. Закріпитися на європейському ринку зможуть лише ті підприємства, продукція яких буде відповідати запитам їх вимогливого європейського споживача;
- зміцнення та розширення позицій на традиційних ринках. У першу чергу, це Росія, чий ринок усе ще залишається найбільш перспективним для українських виробників;
- створення спеціалізованих торгових мереж.

Пріоритетним напрямком у меблевій промисловості й надалі повинна залишитись реалізація проєктів зі створення та модернізації підприємств із виготовлення високоякісних меблів за новітніми технологіями. Позитивним чинником успішного функціонування на ринку повинно стати впровадження систем та прогресивних методів управління виробництвом і бізнесом (система ощадного виробництва, теорія обмеження систем). Сьогодні держава цілком сміливо може відпрацювати модель розвитку сектора малого та середнього бізнесу в Україні на основі меблевої галузі. Відтак конче необхідною є увага держави до меблевого сектору економіки. Як уже зазначалося, це пояснюється тим, що сьогодні меблева галузь дає 0,2% ВВП, проте існують об'єктивні передумови для його збільшення до 0,5%. Цього можна досягти умовно без додаткових інвестицій.

Механізм досягнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання можна окреслити такими основними положеннями: стимулювання експорту малого та середнього бізнесу на державному рівні; кооперація підприємств; скасування ПДВ; продаж сировини для вітчизняних виробників-експортерів за нижчою ціною, як у Російській Федерації; запровадження податку з обороту підприємств 1 – 2%; запровадження провідних методів управління виробництвом; обмін досвідом.

Крім того, досягти поставленої мети можна завдяки: виконанню держзамовлень на підприємствах України; скасуванню ПДВ на ввіз верстатів, які не виробляються в Україні; створенню вітчизняних технопарків; видачею пільгових кредитів для експортно-орієнтованих компаній під 5 – 7% річних; повною або частковою компенсацією вітчизняним компаніям участі у закордонних виставках; видачею кредитів під державні гарантії (як у Росії); зменшенням кількості перевірок відповідними органами; консультуванню з бізнес-асоціаціями при прийнятті нових законодавчих та нормативних актів і законопроектів; узгодженню дій з провідними галузевими організаціями та підприємствами.

Це призведе до створення позитивних передумов для випуску більш якісної продукції з порівняно не високою вартістю та виходу на міжнародний ринок меблів.

Результатом реалізації основних напрямів подальшого розвитку конкурентоспроможних ринкових структур на ринку меблевих товарів повинно стати формування конкурентоспроможного, інтегрованого у світове виробництво лісопромислового комплексу,

продукція якого відповідатиме основним критеріям і досягненням розвинутих держав у цій галузі, шляхом створення економічних, організаційних і правових умов для ефективного розвитку деревообробної та меблевої промисловості, використання науково-технічного потенціалу, забезпечення впровадження ресурсозберігаючих технологій. Пріоритетом при цьому є орієнтація на задоволення потреб внутрішнього ринку у високоякісній, конкурентоспроможній продукції виробничого та соціального призначення.

Ці напрями повинні узгоджуватися з процесами міжнародної економічної інтеграції та глобалізації з метою посилення зв'язку між торговельним та виробничим капіталами шляхом об'єднання підприємств та досягнення на цій основі конкурентних переваг. Тобто держава повинна стимулювати на ринку меблевого виробництва процеси концентрації на основі вертикальної та горизонтальної інтеграції, що у свою чергу сприятиме створенню потужних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання – національних лідерів, які могли б конкурувати не лише на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках.

Невід'ємним у цьому контексті є розвиток процесів спеціалізації шляхом переходу суб'єктів господарювання на повний цикл обробки деревини [9], починаючи від виробництва лісоматеріалів і завершуючи виробництвом меблів та іншої готової продукції.

Важливе значення при розробці та реалізації стратегічних напрямів розвитку ринку виробництва меблів матиме відновлення міжгалузевих зв'язків технологічно пов'язаних галузей: деревообробної з лісовим господарством, машинобудівною, хімічною та легкою промисловістю завдяки формуванню нових територіальних структур.

Список літератури

1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003-2007 рр. [Електронний ресурс] : статистичні дані / Державний комітет статистики. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
2. Паламарчук, О. Перспективи розвитку деревообробної галузі України в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. Паламарчук. – Доступний з: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Palamarchuk.pdf>.
3. Павлов, В. Українська меблева галузь. Модель досягнення конкурентоспроможності України як держави [Електронний ресурс] / В. Павлов // Про меблі. – № 4(59). – 2010. – Доступний з: <[http://www.promebli.com/PDF/4\(59\).pdf](http://www.promebli.com/PDF/4(59).pdf)>.
4. Саганюк, М. П. Стратегія розвитку деревообробної та меблевої промисловості [Електронний ресурс] / М. П. Саганюк. – Доступний з: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/lglpdp/2007_33/33-10.pdf>.
5. Олексюк, О. І. Порівняльний аналіз Європейських і Національного меблевих ринків [Текст] / О. І. Олексюк // Маркетинг в Україні. – №4. – 2008. – С. 19-27.
6. Меблеве відродження розпочалося. [Електронний ресурс] // Всеукраїнський рекламно-інформаційний журнал. «Про меблі». – № 8(63). – 2010. Доступний з: <[http://www.promebli.com/PDF/8\(63\).pdf](http://www.promebli.com/PDF/8(63).pdf)>.
7. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну [Електронний ресурс] : Закон України від 22.12.1998 р. № 332-ХІV. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=332-14>>.
8. Ратошнюк, А. Г. Конкурентоспроможність деревообробної галузі України після вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / А. Г. Ратошнюк. – Доступний з: <http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek1_ratoshnyuk.htm>.
9. Похильченко, О. А. Аналіз можливостей та загроз розвитку

деревообробної промисловості [Електронний ресурс] / О. А. Похильченко. – Доступний з: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2009_649/34.pdf>.

РЕЗЮМЕ

Грод Андрей Направления развития конкурентоспособных рыночных структур на рынке мебели

Рассмотрены основные направления последующего развития субъектов ведения хозяйства на рынке мебельных товаров в контексте создания и использования организационно экономического механизма, направленного на формирование мощных конкурентоспособных субъектов ведения хозяйства. Доказана необходимость вмешательства государства в отмеченные процессы и определены основные инструменты ее влияния.

RESUME

Grod Andriy Directions of development of competitive market structures at the market of furnitures

Basic directions of subsequent development of subjects of menage at the market furniture commodities in the context of creation and use of organizationally economic mechanism are considered. The necessity of intervention from the state for the noted processes is proven. The basic instruments of its influence are determined.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2011 р.

Юрій ДЗЯДИКЕВИЧ

доктор технічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет

Богдан ГЕВКО

студент,
Тернопільський національний економічний університет

Юрій НИКЕРУЙ

студент,
Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЯ СПОЖИВАННЯ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В СФЕРІ ЖКГ

У роботі досліджено споживання електроенергії для освітлення місць загального користування у багатоповерхових будинках мікрорайону міста. Проаналізовано шляхи економії електроенергії в місцях загального користування та запропоновано спосіб ефективного використання електроенергії для освітлення сходових площадок і під'їздів будинків.

Ключові слова: споживання, електроенергія, сходові площадки, освітлення, економія, під'їзди, енергозбереження, житлово-комунальне господарство (ЖКГ).

В Україні прийнятий і діє Закон „Про енергозбереження” [1]. В ньому окреслені відносини між господарськими суб'єктами, державою та юридичними (фізичними) особами у сфері енергозбереження, що пов'язані з видобуванням, переробкою, транспортуванням, зберіганням, виробництвом і використанням паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), забезпечення зацікавленості підприємств, організацій і громадян в енергозбереженні, впровадженні енергозберігаючих технологій, розробці та виробництві менш енергоємних машин і устаткування, закріпленні відповідальності юридичних і фізичних осіб у сфері енергозбереження.

Серед основних принципів державної політики енергозбереження є такі [2]:

- створення економічних і правових умов зацікавленості в енергозбереженні юридичних і фізичних осіб;
- здійснення регулювання діяльності у сфері енергозбереження із застосуванням економічних, нормативно-технічних заходів управління;
- популяризація економічних, екологічних і соціальних переваг енергозбереження, підвищення громадського освітнього рівня у цій сфері;
- поєднання методів економічного стимулювання та фінансової відповідальності з метою раціонального використання і економії витрат ПЕР.

За обсягами споживання енергоносіїв житлово-комунальне господарство України посідає третє місце після металургійної та хімічної промисловості.

До чинників, які суттєво вплинули на ситуацію, що склалася на сьогоднішній день в ЖКГ, можна віднести [3,4]:

- загальнодержавна економічна криза;
- низька платоспроможність промислових підприємств і населення;
- недосконале законодавство України, що зводить

нанівець економічні стимули впровадження заходів із підвищення енергоефективності та енергозбереження;

- затримки з оплатою спожитих енергоносіїв і списання енергетичних боргів;
- недосконалість існуючої в Україні системи тарифів і розрахунків населення за спожиту енергію.

Мета енергоресурсощадної політики в житлово-комунальному господарстві – це скорочення витрат на утримання та експлуатацію житла і, відповідно, пом'якшення для населення процесу реформування системи оплати житла й комунальних послуг під час переходу галузі на режим беззбиткового функціонування.

Економія витрат енергоресурсів може бути досягнута внаслідок підвищення потенціалу енергозбереження щодо споживання електричної енергії. За оцінками як вітчизняних, так і зарубіжних експертів, потенціал економії електроенергії в будинках і спорудах складає від 30 до 40 % [3]. Однак на сьогоднішній день відсутня зацікавленість як ЖЕКів, так і мешканців міст у економії електричної енергії, особливо в місцях загального користування (освітлення сходових площадок, вхід у під'їзд). Мешканці багатоквартирних будинків не проінформовані про те, що витрата електричної енергії в місцях загального користування веде до збільшення квартплати, оскільки ЖЕК нараховує мешканцям кожної квартири багатопверхового будинку 0,57 грн. за 1 квт/год.

Для того щоб запропонувати ефективний спосіб економії електроенергії в місцях загального призначення багатопверхових будинків, автори протягом 2009-2010 р.р. досліджували споживання електричної енергії в 89 багатоквартирних будинках мікрорайону міста, які обслуговуються ПП „Східний масив”.

Було встановлено, що споживання електроенергії в місцях загального користування протягом року

нерівномірне. Найбільша витрата електроенергії спостерігається в осінньо-зимовий період із 1 листопада до 1 березня. В цей період сходові площадки і входи у під'їзди освітлюються 18 годин на добу. Із збільшенням світлового дня освітлення використовується менше і з 1 березня до 1 червня складає 14 годин на добу. В літній період, з 1 червня до 1 вересня, освітлення місць загального призначення триває лише 8 годин на добу. З 1 вересня до 1 листопада тривалість освітлення зростає і досягає 14 годин. Протягом року величина електроенергії, яка використовується для освітлення місць загального користування різна і залежить від світлового дня. Необхідно зазначити, що на тривалість освітлення сходових площадок впливає не тільки світловий день, але й людський чинник, оскільки освітлення вимикають самі мешканці будинку. Під час дослідження витрат електроенергії в місцях загального користування було встановлено, що в багатьох

будинках, особливо в осінньо-зимовий період, сходові площадки освітлюються більше 18 годин на добу. Передусім у години пік, коли навантаження на внутрішньобудинкові електромережі і без того велике.

Для більш точної та об'єктивної оцінки величини споживання електроенергії в місцях загального призначення багатоповерхових будинків увесь рік був умовно поділений на чотири етапи. I етап з 1 листопада до 1 березня (120 діб), II – з 1 березня до 1 червня (92 доби), III – з 1 червня до 1 вересня (92 доби) і IV – з 1 вересня до 1 листопада (61 доба). Результати вивчення витрат електроенергії на освітлення в багатоповерхових будинках сходових площадок і входу у під'їзди свідчать про те, що на I етапі споживання електроенергії є найбільше і становить 147614,4 кВт. Мешканці за використану енергію заплатили 84140,2 грн., а це привело до зростання квартплати (табл. 1).

Таблиця 1. Споживання електроенергії для освітлення місць загального користування

Етапи споживання електроенергії	Спожита електроенергія, кВт	Вартість електроенергії, грн.
I	147614,4	84140,2
II	88021,9	50172,5
III	50298,2	28670,0
IV	58362,4	33266,5
Разом	344296,9	196249,5

Примітка. Потужність джерела освітлення на кожному поверсі будинку та при вході в під'їзд – 60 Вт.

Найменше споживання електроенергії спостерігається в літній період (етап III) – 50298,24 кВт. Вартість використаної електроенергії складає 28670,0 грн., що в 3 рази менше, ніж у осінньо-зимовий період. Однак у більшості випадків ЖЕК не проводить мешканцям перерахунку квартплати, посилаючись на те, що зимою витрати будуть збільшуватися.

Аналіз проведених досліджень свідчить, що для освітлення місць загального призначення у багатоповерхових будинках протягом року витрачається величезна кількість електроенергії – 344296,9 кВт. У зв'язку з тим, виникає низка запитань:

- чи потрібно її так багато?
- чи ефективно використовується електроенергія?
- чи можна суттєво підвищити ефективність її використання?

Досвід розвитку світової спільноти останніх двох десятиліть свідчить про те, що можна знайти позитивні відповіді на ці запитання.

Економічні важелі енергозбереження мають діяти на різних рівнях [4]:

- суб'єктах області, міста та органів місцевого самоврядування;
- організацій ЖКГ;
- товариств власників житла;
- організацій бюджетної сфери.

Проведені нами дослідження свідчать про те, що для освітлення місць загального користування лише в межах одного невеликого мікрорайону використовується протягом року приблизно 350 тис.кВт електроенергії. При цьому необхідно зазначити, що навантаження на внутрішньобудинкові електромережі є досить високе. В зв'язку з тим, економія електроенергії в сфері ЖКГ є вельми актуальною проблемою.

Існують різні шляхи її розв'язання [5]. Одним із них є децентралізоване керування освітленням у місцях

загального призначення. Воно полягає у тому, що в різних місцях коридору чи під'їзду (біля кожних дверей) ставляться дві кнопки – пуск і стоп. Вони відповідно вмикають або вимикають реле управління світлом. Схеми проста та дешева. Однак цей спосіб комфорту не викликає, оскільки для включення світла необхідно в темряві знайти на стіні вимикача, а потім не забути вимкнути світло. Ось тут людський чинник зводить усі зусилля з економії електроенергії нанівець. Хтось забував вимкнути світло, хтось лінувався, а декому було взагалі „до лампочки”.

Другим напрямом економії електроенергії в місцях загального користування є застосування таймерів вимикання. Світло включається також децентралізовано (біля кожної квартири), а вимикається через певний проміжок часу. В більшості випадків цього часу достатньо для того, щоб пройти коридор або декілька сходових площадок. Таким способом вдалося уникнути впливу людського чинника на тривалість освітлення. Однак проблема розв'язана лише частково, оскільки для включення таймера необхідно знайти на стіні кнопку. Більш ефективним способом економії електроенергії є застосування датчиків руху.

Конструкція датчика руху поєднує в собі всі позитивні якості попередніх способів. Декілька датчиків можуть включати будь-яку кількість лампочок. Поки в секторі датчика хтось рухається – світло увімкнено. Як тільки рух припиняється вмикається таймер зворотного відліку, наприклад мешканець намагається вставити ключ у замкову щілину. Після закінчення певного часу світло вимикається і кнопки виключення зовсім не потрібні. Крім того, електронний сенсор включення освітлення обладнаний датчиком освітленості, оскільки вдень світла достатньо, то датчик вимикається.

Найбільш економічний ефект забезпечує використання на сходових площадках і в під'їздах

будинків вимикачів освітлення з датчиками руху [6,7]. Датчики руху „бачать” людину, що виходить із ліфту або з квартири і на час перебування її на площадці включають світло тільки на цьому поверсі. На інших поверхах освітлення не включається. Завдяки мікропроцесорній техніці датчики руху стійкі до оптичних, акустичних і електромагнітних перешкод і мають високу чутливість до власного теплового випромінювання людини. Застосування датчиків руху, які керують процесами вмикання освітлення на поверхах, дає можливість заощадити до 95 % електроенергії та зменшити затрати на освітлення місць загального призначення в 15-20 разів [8].

На сьогоднішній день промисловість випускає такі марки датчиків руху: DSC LC-100PI, Grow Swan Quad, Grow SRP Plus, Vidicon Bingo, Grow SRP-600 і LX01 [9,10]. Всі вони надійні в роботі та стійкі до теплових перешкод, мають багатоканальні чутливі головки і складну систему обробки сигналу, що розташована в самому датчику руху. Датчики руху відрізняються один від одного лише розмірами (від 60 x 48 x 33 мм до 106 x 68,5 x 57 мм), вагою (від 40 до 90 г) і діаграмою направленості (від 15 x 15м, 90° до 18 x 18м, 105°). Вартість датчиків руху в межах 90 – 105 грн. Гарантія 12 місяців.

На підставі порівняльного аналізу технічних характеристик датчиків руху для проведення експерименту були вибрані датчики марки Grow SRP-600, із розрахунку, що один датчик руху встановлюється

при вході в під'їзд і по одному на кожній сходовій площадці.

Споживання електричної енергії для освітлення місць загального призначення в осінньо-зимовий період (з 1 листопада до 1 березня) при використанні датчиків руху не перевищує 8200,8 кВт. Водночас за цей же період (I етап) витрата електроенергії при ручному регулюванні (вмикають і вимикають мешканці будинку) досягає 147614,4 кВт. Економія енергії в цьому періоді найбільша і складає 139413,6 кВт (табл. 2).

Із збільшенням світлового дня з 1 березня до 1 червня (II етап) освітлення використовується менше і не перевищує 14 годин на добу, тому економія електроенергії буде меншою, ніж на I етапі і становитиме лише 85192,6 кВт. Найменше споживання електричної енергії спостерігається в літній період з 1 червня до 1 вересня (III етап) – 50298,2 кВт. Це пов'язано з тим, що освітлення місць загального користування триває не більше 8 годин на добу, тому економія енергії буде невеликою і не перевищує 47154,6 кВт. Із 1 вересня до 1 листопада (IV етап) тривалість освітлення зростає, внаслідок чого збільшується споживання електроенергії. Однак при використанні датчиків руху споживання електричної енергії не перевищує 1875,9 кВт і економія складає 56486,4 кВт. В осінньо-зимовий період (I етап) економія електроенергії сягає 139413,6 кВт, що майже в 3 рази більше, ніж у літній період.

Таблиця 2. Регулювання споживання електроенергії

Етапи споживання енергії	Регулювання		Економія електроенергії,	
	ручне, кВт	датчиком, кВт	кВт	грн.
I	147614,4	8200,8	139413,6	79465,75
II	88021,9	2829,37	85192,6	485598,8
III	50298,2	3143,6	47154,6	26878,1
IV	58362,4	1875,9	56486,4	32197,3
Разом	344296,9	16049,6	328247,2	187100,9

Річне споживання електричної енергії в місцях загального користування при ручному регулюванні досягає 344296,9 кВт, а при використанні датчиків руху воно не перевищує 16049,6 кВт і економія електроенергії становить 328247,2 кВт (табл. 2).

Загальна вартість робіт встановлення датчиків руху в багатоквартирних будинках мікрорайону міста, які обслуговуються ПП "Східний масив", складає 244930,0 грн. (табл. 3). Одержані результати свідчать про те, що застосування датчиків руху для регулювання

освітлення сходових площадок і входу в під'їзд багатоповерхових будинків дозволяє в 20 разів зменшити річне споживання електроенергії і зекономити мешканцям мікрорайону більше 187 тис. грн.

Приймаючи до уваги, що при автоматичному регулюванні вартість зекономленої електроенергії становить 187100,9 грн., то затрати на встановлення датчиків руху для регулювання освітлення окупляться за 1,3 року (табл. 3).

Таблиця 3. Окупність встановлення датчиків руху

Об'єкт дослідження	Річна вартість спожитої електроенергії, грн.		Вартість економії електроенергії, грн.	Вартість встановлення датчиків руху, грн.	Термін окупності, роки
	ручне регулювання	датчиками руху			
89 будинків	196249,2	9148,3	187100,9	244930,0	1,3

Таким чином, встановлення в багатоповерхових будинках датчиків руху дозволить зекономити велику кількість електричної енергії, що використовується для освітлення місць загального користування і тим самим у

години пік зменшити навантаження на внутрішньо-будинкові електромережі. Це з одного боку, а з другого – зменшиться квартплата мешканців мікрорайону.

Список літератури

1. Закон України „Про енергозбереження”. Відомості Верховної Ради України. – 1994. - № 30. С. 893-904.
2. Розумний, Ю. Т. Енергозбереження [Текст] / Ю. Т. Розумний, В. Т. Заїка, Ю. В. Степаненко. – Дніпропетровськ: НДУ, 2008. - 164 с.
3. Макаренко, В. А. Енергозбереження і поновлювальні енергоресурси – важливий шлях розвитку систем енергопостачання [Текст] / В. А. Макаренко, О. Г. Гриб, О. І. Маєєв// Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит. – 2007.- № 11. – С. 38-48.
4. Тимофеев, В.Н. Энергоменеджмент и энергосбережение – общность и отличия [Текст] / В. Н. Тимофеев, И. А. Немировский // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2007. - №5.- С.32-37.
5. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://homelifes.ru/page/jak_ekonomiti_elektroenergiju_v_pidyizdah_l_ne_tilki.
6. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://lifticon.com.ua/>.
7. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://kiev.prom.ua/p78127-datchiki-dvizheniya-perry-italiya.html>.
8. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://novosti.moskvy.ru/uk/b2190.html>.
9. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bezpeka-shop.com/>.
10. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.Elektromobile.com.ua/product.839.htm>.

РЕЗЮМЕ

Дзяди́кевич Ю́рий, Гевко Богдан, Никеру́й Ю́рий Экономия потребления электроэнергии в сфере ЖКХ

В работе исследовано потребление электроэнергии для освещения мест общего пользования в многоэтажных домах микрорайона города. Проанализированы пути экономии электроэнергии в местах общего пользования и предложен способ эффективного использования электроэнергии для освещения лестничных площадок и подъездов домов.

RESUME

Dzadykevych Yuriy, Gevko Bogdan, Nykeruy Yuriy Economy of consumption of electric power in the sphere of city economy

Consumption of electric power for illumination of places of the general use in multistoried buildings of microregion of city is considered. The ways of economy of electric power in the places of the general use are analysed. The method of the effective use of electric power for illumination of stair grounds and entrances of houses is offered.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2011 р.

Вікторія ДМИТРИЄВА

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

Яна ЗАХАРЧУК

старший викладач кафедри економічної інформатики та статистики,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДАНИХ СТАТИСТИЧНИХ ДЖЕРЕЛ

Проаналізовано показники економічного розвитку малого підприємництва за 2000-2009 рр. та побудовано тенденції з урахуванням особливостей цих статистичних джерел.

Ключові слова: *малі підприємства, фінансовий результат, апроксимація, тенденція, кореляційно-регресійний аналіз.*

Соціально-економічний розвиток багатьох європейських країн базується на ефективності підприємницької діяльності економічних суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу. Значну роль у сучасній економіці відіграють малі та середні підприємства, завдяки яким стає можливою реалізація антимонопольних законів, здорової конкуренції, покращення якості товарів та послуг, збільшення попиту на робочу силу та зростання кількості робочих місць, що сприяє зменшенню безробіття та покращенню якості життя населення. В Україні підприємницький потенціал вважається головним інституційним ресурсом розвитку ринкової економіки, розкриття якого є завданням політики країни [9, с. 194].

Аналізу розвитку сфери малого підприємництва присвячені ґрунтовні дослідження Х. Березовської, З. С. Варналія, Т. Г. Васильціва, К. О. Ващенко, В. І. Волошина, В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла, В. Кміть, О. В. Лібанової, Д. В. Ляпіна, А. П. Павлюка, О. Й. Шевцової, О. С. Шкут та інших фахівців.

Формування державної політики розвитку підприємництва почалося 1991 року з прийняття 7 лютого 1991 року Верховною Радою Закону України «Про підприємництво» та утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємству (травень 1991 р.). Для підведення підсумків Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва проведено аналіз, підготовлено та опубліковано у 2009 р. національну доповідь "Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні". У ній зазначено, що завдяки державній програмі підтримки та відповідним законодавчим актам, починаючи з 1991 р., підприємницький сектор виріс у 12 разів, при чому на початок 2008 р. загальна кількість суб'єктів підприємництва дорівнювала понад 2,6 млн. одиниць, у структурі яких підприємства становили 15,8%, а фізичні особи-підприємці – 84,2%. В структурі підприємств найбільшу частку займали малі – більше 80%, на середні припадало близько 14% та на великі – менше 0,3% [6, с. 24].

Однак, зазначимо, що критерії поділу підприємств на

малі, середні та великі протягом періоду незалежності України змінювалися. Зокрема, відповідно до Господарського кодексу України (від 16.01.2003 №436-VI із змінами та доповненнями) до категорії малого підприємства зараховували юридичних осіб, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищувала п'ятидесяти осіб, а обсяг валового доходу – суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом НБУ [6, с. 24]. У 2006 році Україна увійшла до Європейського Бізнес Реєстру, який є мережею національних реєструючих організацій більшості європейських країн. Основним призначенням цієї інституції є об'єднання учасників в єдину електронну мережу обміну інформацією, що сприяє забезпеченню умов для ведення прозорого бізнесу, прискорення налагоджування економічних контактів та співробітництва, інвестиційної активності підприємців, підвищення рівня безпеки бізнесової діяльності [6, с. 21]. Як наслідок, розвиток підприємницької діяльності в Україні та необхідність адаптації міжнародних вимог до національних умов обумовили необхідність перегляду критеріїв поділу підприємств на малі, середні та великі. Таким чином, малими підприємствами відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України до питань регулювання підприємницької діяльності" від 18.09.2008 №523-VI стали визнавати підприємства (незалежно від форми власності), в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятидесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує сімдесяти мільйонів гривень [7, с. 305]. Великими є підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує сто мільйонів гривень [6, с. 24]. Критерієм для визначення середніх підприємств є середньооблікова кількість працюючих, яка коливається в межах від п'ятидесяти до двохсот п'ятидесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації – від сімдесяти до ста мільйонів гривень.

У додатку національної доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [6,

с. 55] відповідні зміни зазначених критеріїв відобразилися у вигляді високих цифр приросту

(+383,1) показника обсягу реалізації продукції малими підприємствами за 2007 рік (див. табл. 1).

Таблиця 1. Показники обсягу реалізації продукції малими підприємствами (за джерелом [6, с. 55])

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р. (до змін)	2007 р. (після змін)
Обсяг реалізованої продукції на малих підприємствах, млн. грн.	74363,5	82936,7	90309,0	106049,5	436247,8
Приріст до попереднього року, %	+14,1	+11,5	+8,9	+17,4	+383,1

Названі законодавчі зміни обумовили специфіку статистичних даних, які були зібрані Державним комітетом статистики України та видані у щорічниках, у тому числі і за 2009 рік. Як наслідок, особливості цих статистичних джерел та ігнорування певних неузгодженостей впливатимуть на результати аналізу.

Метою нашої статті є авторський аналіз показників

розвитку малого підприємництва за період 2000-2009 рр. з урахуванням особливостей даних статистичного щорічника України за 2009 рік [7], виданого Державним комітетом статистики. У названому джерелі наводять такі показники розвитку малих підприємств України (див. табл. 2).

Таблиця 2. Показники кількості малих підприємств та обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) за період 2000-2009 рр. (за джерелом [7, с. 306])

Показник	Рік									
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	44	48	53	57	60	63	72	76	72	75
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	43810,1	47165,7	49394,2	65202,1	74363,5	82936,7	357252,6	436247,8	492378,7	455431,2

Аналіз показників таблиці дозволив виявити раптову тенденцію зростання обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) по малих підприємствах, починаючи з 2006 року, на фоні незначного збільшення кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення (див. рис. 1). Це пояснюється тим, що з 2000 по 2005 рр. включно дані по підприємствах малого бізнесу подані без урахування змін критеріїв щодо віднесення суб'єктів господарчої діяльності до категорії малих підприємств. За 2006-2009 рр. дані сформовано з урахуванням змін відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18.09.2008 №523-VI [7, с. 306]. Отже, для виявлення реальної тенденції по малих підприємствах необхідно провести вирівнювання та зімкнення ряду даних для їх репрезентативного зіставлення. З цією метою визначимо вирівнюючий (поправочний) коефіцієнт.

Для розрахунку вирівнюючого коефіцієнта проведемо апроксимацію показників обсягів реалізації продукції на 2006 рік на основі даних за період з 2000 по 2005 рр. Апроксимацію виконаємо прогнозним методом – з допомогою лінійного тренду, побудованого по даних цього періоду [5, с. 26-34]. Як наслідок, з'ясувалося, що тенденція зміни обсягів реалізації описується згідно з виразом:

$$y = 8372,4t + 31175$$

де t – часова змінна, y – теоретичне значення ряду (обсягів реалізації за відповідний рік), коефіцієнт детермінації при цьому становить $R^2 = 0,95$.

Розраховані теоретичні (апроксимовані) значення ряду за період 2000-2005 рр. та прогнозне значення для 2006 р., що базується на побудованій тенденції, наведено у таблиці 3. Виявилось, що приблизний обсяг реалізації продукції та послуг по малих підприємствах без урахування змін за старими критеріями у 2006 р.

коливався на рівні 89781,8 млн. грн., а з урахуванням змін цей показник становив 357252,6 млн. грн.

Поправочний коефіцієнт вираховується через відношення значень показника обсягу реалізації продукції у 2006 році, коли відбулися зміни в законодавстві:

$$k = \frac{357252,6}{89781,8} = 3,98$$

Як з'ясувалося, показник обсягу реалізації продукції після внесення законодавчих змін збільшився фактично в чотири рази. Цікаво, що отриманий коефіцієнт збігається з поправочним коефіцієнтом, обчисленим за даними 2007 р., що підтверджує правильність розрахунків. У результаті обчислень отримано зімкнений ряд зі скорегованим обсягом реалізованої продукції з урахуванням поправочного коефіцієнта (табл. 3).

Значення ланцюгових індексів обсягів реалізації продукції та послуг за період з 2000 по 2009 рр. по скорегованих даних відображають тенденції до зниження показника з 2003 по 2006 рр. та з 2007 по 2009 рр. Виявляється, що незважаючи на зростання кількості малих підприємств, темпи зростання обсягів реалізованої ними продукції уповільнювалися (рис. 2).

Зімкнення ряду даних по збитках від звичайної діяльності до оподаткування дозволило отримати наступні результати (табл. 4).

Розрахунок показав, що по малих підприємствах України за період з 2000 по 2009 рр. середньорічний темп зростання збитків (1,28) був більшим, ніж середньорічний темп зростання обсягів реалізації (1,11). Ці показники говорять про існування в економіці неврахованих чинників, що уповільнюють розвиток малих підприємств та призводять до зростання темпів збитковості.

В Україні сфера малого підприємництва чинить на

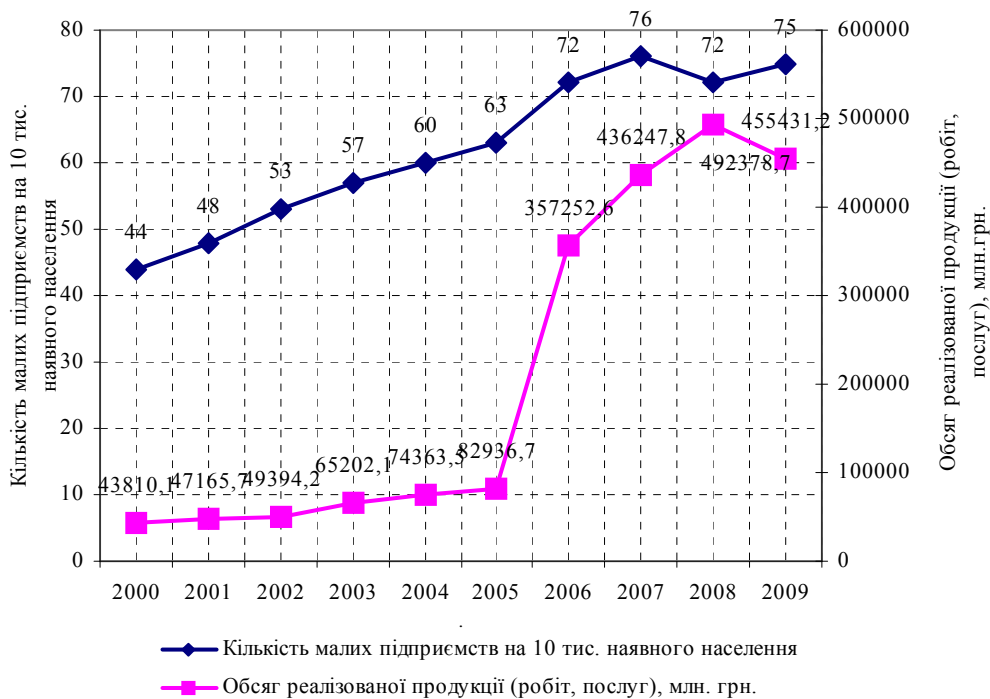


Рис. 1. Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення та обсяг реалізованої продукції, млн. грн. (побудовано за даними [7, с. 306])

Таблиця 3. Показники обсягу реалізованої продукції за фактичними даними та зімкненим рядом

Показник	до змін						після змін			
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.	43810,1	47165,7	49394,2	65202,1	74363,5	82936,7	357252,6	436247,8	492378,7	455431,2
Період	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Апроксимація	39547,4	47919,8	56292,2	64664,6	73037	81409,4	89781,8			
Зімкнений ряд	174325,7	187678	196545,5	259447	295901,3	330015,1	357252,6	436247,8	492378,7	455431,2
Індекси		1,08	1,05	1,32	1,14	1,12	1,08	1,22	1,13	0,92



Рис. 2. Індекси обсягу реалізованої продукції за даними зімкненого ряду

економіку країни чималий вплив. Зокрема вага прибутків малих підприємств в економіці в цілому коливається протягом періоду 2000-2009 рр. в межах 14-24%, що становить до однієї чверті прибутків країни. Що стосується ваги збитків, то цей показник, на жаль, виявився вищим за вагу прибутків – його значення коливалося в діапазоні 23-42%, тобто від однієї чверті до більше ніж однієї третини збитків по економіці в

цілому. Рис. 3 демонструє динаміку названих показників за зімкненими рядами даних, обчисленими з урахуванням особливостей джерела [7, с. 306] за описаною вище методикою.

Як видно з рис. 3, залишається панівною тенденція, за якою середньорічні темпи зростання ваги збитків малих підприємств (1,04) залишаються більшими, ніж середньорічні темпи зростання ваги прибутків (0,96).

Таблиця 4. Показники збитку від звичайної діяльності до оподаткування за фактичними даними та зімкненим рядом

Показник	до змін						після змін			
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Збиток від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	3618,6	3706,7	4278,3	5394,8	7395,9	7595,9	13837,2	19862,7	69501,1	54162,7
Період	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Апроксимація	3040,9	3957,2	4873,5	5789,8	6706,1	7622,4	8538,7			
Зімкнений ряд	5864,042	6006,81	6933,104	8742,423	11985,26	12309,37	13837,2	19862,7	69501,1	54162,7
Індекси		1,02	1,15	1,26	1,37	1,03	1,12	1,44	3,50	0,78

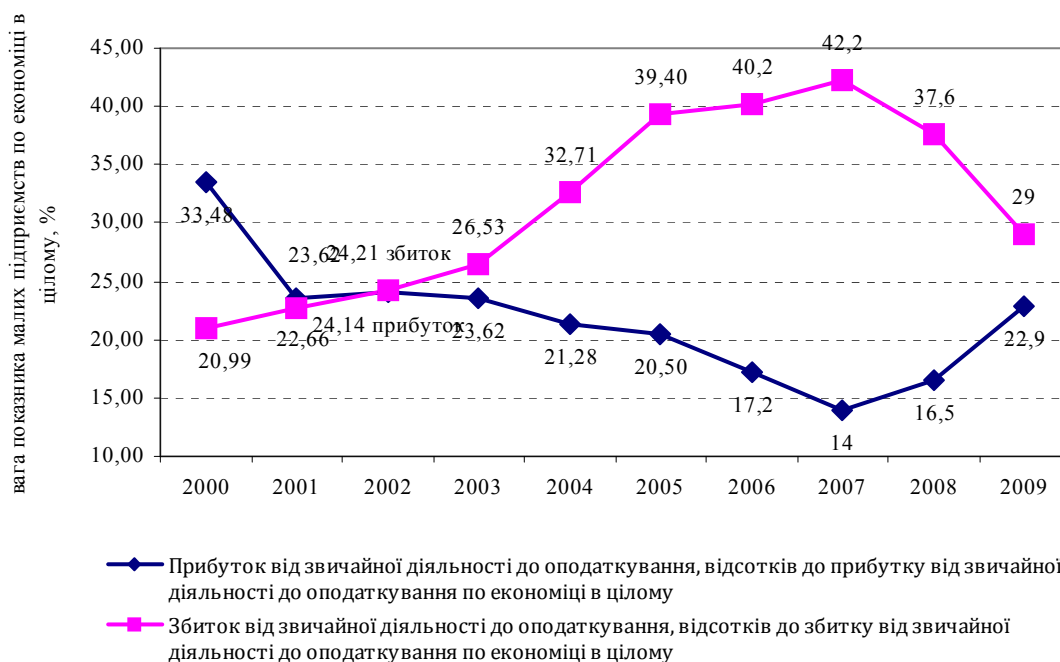


Рис. 3. Вага малих підприємств у прибутках та збитках від звичайної діяльності до оподаткування по економіці в цілому (за зімкненими рядами)

Проведення аналогічних перетворень для зімкнення ряду дозволило виявити реальну тенденцію внеску малих підприємств у загальний обсяг реалізованої продукції економікою України. З'ясувалося, що ця частка постійно зменшувалася.

Проведений аналіз свідчить про несприятливу для малого бізнесу ситуацію в Україні. Спробуємо з'ясувати причини стану малих підприємств через виявлення загальних закономірностей.

Дані статистичного щорічника за 2009 рік [7, с. 318-319] подають фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств у 2008 та 2009 рр. З'ясувалося, що додатне сальдо фінансового

результату до оподаткування отримали підприємства лише за двома видами економічної діяльності, а саме – сільського господарства, мисливства, лісового господарства та фінансової діяльності. Малі підприємства інших категорій економічної діяльності зазнали збитків. Як наслідок, у цілому по Україні сальдо діяльності малого бізнесу залишилося від'ємним (табл. 6).

Авторами статті проведено аналіз діяльності малих підприємств по регіонах України та побудовано залежності між показниками: основні засоби за регіонами (у фактичних цінах), дебіторська та кредиторська заборгованості, інвестиції в основний

капітал (у фактичних цінах), кількість найманих працівників на малих підприємствах, фінансовий результат (сальдо), кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. З'ясувалося, що значення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (сальдо) знаходиться в оберненій залежності від обсягів інвестування в регіон, вартості основних засобів, розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості (значення коефіцієнтів парної кореляції коливаються в діапазоні від -0,5 до -0,8).

Графік залежності фінансового результату малих підприємств від обсягів інвестицій в основний капітал

по регіонах відображає тенденцію (побудовану методом лінійної регресії [2, с. 29-38]), за якої збільшення інвестування призводить до зростання від'ємного сальдо підприємств (рис. 5). При чому, чим більшими є обсяги інвестування в регіон, тим більшим є ризик отримати від'ємне сальдо від звичайної діяльності до оподаткування.

Подібна тенденція простежується і у випадках залежності фінансового результату малих підприємств від дебіторської та кредиторської заборгованостей регіонів, вартості основних засобів та кількості найманих працівників на малих підприємствах по регіонах. З одного боку, така особливість свідчить про

Таблиця 5. Показники частки продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції за фактичними даними та зімкненим рядом

Показник	до змін						після змін			
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), %	8,1	7,1	6,7	6,6	5,3	5,5	18,8	18,1	16,3	16,6
Період	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Апроксимація	7,9	7,3	6,8	6,3	5,8	5,2	4,7			
Зімкнений ряд	32,4	28,4	26,8	26,4	21,2	22,0	18,8	18,1	16,3	16,6

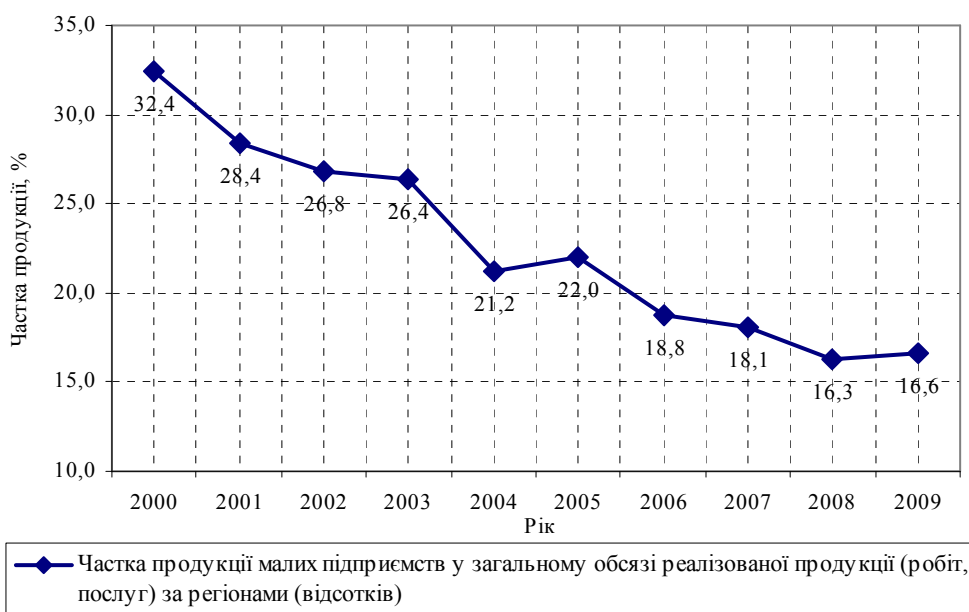
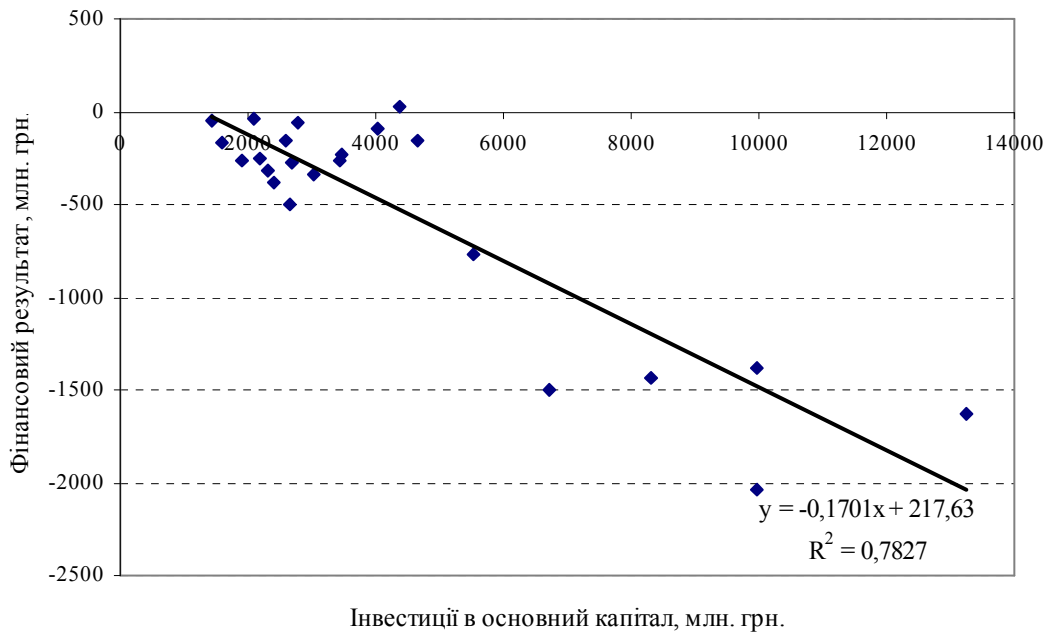


Рис. 4. Частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (за зімкненим рядом)

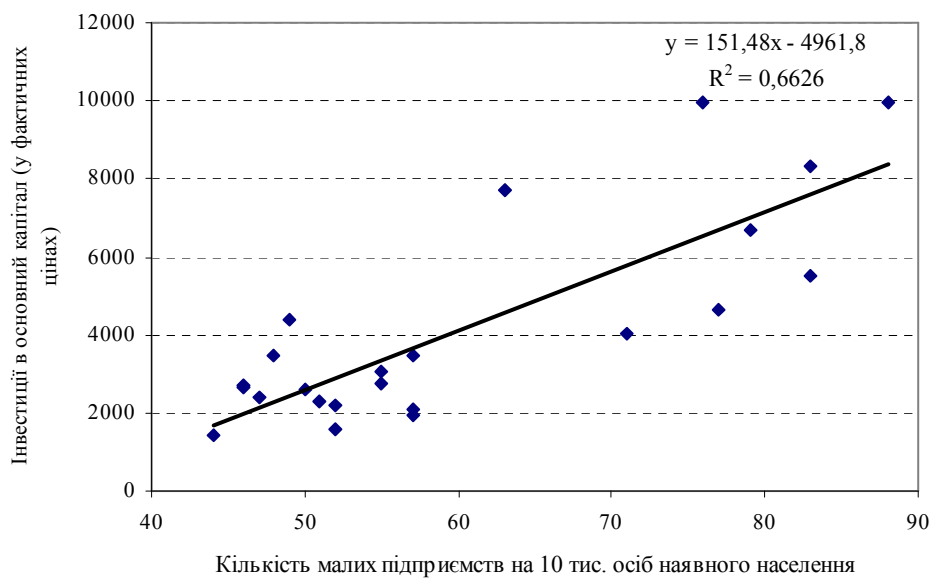
Таблиця 6. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств (за джерелом [7, с. 318-319])

Рік	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитків	
		відсотків до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	відсотків до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2008	-37482,2	62,7	32018,9	37,3	69501,1
2009	-21209,9	60,1	32952,8	39,9	54162,7



- ◆ Залежність фінансового результату від обсягів інвестицій в основний капітал
- (Залежність фінансового результату від обсягів інвестицій в основний капітал)

Рис. 5. Залежність фінансового результату від обсягів інвестицій в основний капітал по регіонах (побудовано за даними джерела [7])



- ◆ Залежність обсягів інвестицій від кількості малих підприємств
- (Залежність обсягів інвестицій від кількості малих підприємств)

Рис. 6. Залежність обсягів інвестицій в регіони від кількості малих підприємств (побудовано за даними джерела [7])

малу віддачу вкладених капіталів, трудових ресурсів та основних фондів у розвиток малих підприємств. З іншого боку, згідно зі статистичними даними щорічника, кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення з 2000 по 2009 рр. мала тенденцію до зростання. У результаті була виявлена ще одна залежність – додатна – обсягів інвестування в регіон від кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (рис. 6).

Певною мірою, така закономірність говорить про те, що у 2000-2009 рр. відбувався процес відкриття нових підприємств, які протягом названого періоду формували пасив свого балансу (про це свідчить кредиторська та дебіторська заборгованість, обсяги інвестицій), або стартовий капітал. Однак високі операційні витрати та від'ємне сальдо фінансового результату виявляють причини, які обумовлюють неефективність використання капіталу.

Водночас можна згадати, що на рівні з процесом відкриття нових не менш активно йшов процес ліквідації існуючих малих підприємств, частка яких коливалася на рівні приблизно 40% від загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності [6, с. 26]. А це також свідчить про існування факторів, які роблять діяльність підприємств економічно невигідною.

Серед причин, які зумовили негативне становище підприємництва, дослідники називають низьку активність банків держави та інших фінансових установ у фінансуванні підприємницької діяльності, високі кредитні ставки, відсутність підтримки у розвитку інноваційних розробок та їх впровадження у галузях економіки, інфляційні і торгові бар'єри; підприємствами неефективно використовуються основні фонди, простежується високий рівень їх моральної та фізичної зношеності, неефективно використовуються оборотні активи [9, с. 195].

У дослідженні «Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку» показані рейтинги міжнародних установ, які наглядно характеризують стан підприємництва в Україні. Зокрема за даними Світового банку станом на початок 2010 р. Україна за рівнем сприятливості підприємницького середовища посідала 142 місце серед 183 країн світу. За рейтингом Heritage Foundation у 2009 р. Україна посіла 152 місце серед 179 країн світу за інтегрованим індексом економічної свободи (погіршення рейтингу спостерігалось за сегментами: свобода підприємництва, фіскальна свобода, розмір уряду, монетарна свобода, фінансова свобода, свобода від корупції, свобода трудових відносин). За рейтингом найпривабливіших щодо здійснення підприємницької діяльності країн, складеного журналом «Форбс», Україна посіла у 2009 р. 97 місце зі 127 країн світу (відбулося суттєве погіршення позицій за рівнем корупції (105 місце) і податкового навантаження (127 місце). За Міжнародним індексом прав власності у 2009 р. Україна поділила місця з 82 по 86 серед 115 країн світу та перебувала на рівні, нижчому за середній. За рейтингом конкурентоспроможності країн Всесвітнього економічного форуму Україна знаходилася у 2009 р. на 71 позиції зі 131 країни світу [9, с. 194-195].

Відомо, що економіка країни – це складна система, ефективність діяльності якої обумовлює ефективність діяльності всіх її підсистем та елементів, якими є регіони, підприємства, організації, домашні господарства, малий бізнес тощо. У свою чергу розвиток окремих суб'єктів економіки відображає і тенденції

розвитку економіки країни в цілому. Всі недоліки економіки країни на макрорівні виявляються на рівнях регіонів та окремих суб'єктів економічної діяльності. Отже, як наслідок, низькі рівні віддачі інвестицій, залучених трудових ресурсів, основних фондів, високий рівень операційних витрат, велика пасивна балансова частина (заборгованість різних видів) по малих підприємствах говорять про аналогічну ситуацію в економіці країни на мезо- та макрорівнях, що обумовлює необхідність перегляду головних економічних концепцій розвитку всіх суб'єктів економічної діяльності та країни в цілому.

Список літератури

1. Вучков, И. Прикладный линейный регрессионный анализ [Текст] / И. Вучков, Л. Бояджијева, Е. Солаков. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
2. Дрейпер, Н. Прикладной регрессионный анализ: В 2-х кн. Кн. 1 [Текст] / Н. Дрейпер, Г. Смит. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 366 с.
3. Жаліло, Я. А. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс] / Я. А. Жаліло, О. С. Бабанін, Я. В. Белінська та ін. – К., 2009. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
4. Кміть, В. Фіскальне регулювання малого підприємництва в Україні [Текст] / В. Кміть, Х. Березовська // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2010. – Вип. 7. – С. 76-82.
5. Льюис, К. Д. Методы прогнозирования экономических показателей [Текст] / К. С. Льюис. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 133 с.
6. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь [Текст] // Економіст, №5, травень 2009. – С. 18-63.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Текст]. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
8. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/typ_econ/10.htm
9. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія [Текст] / за заг. ред. А. В. Єрмолаєва. – К.: НІСД, 2010. – 528 с. – с. 193-204.
10. Шевцова, О. Й. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу [Текст] / Й. О. Шевцова, О. С. Шкут // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – Д.: Вид-во ДНУ, 2008. – Вип. 2. – Т. 16, № 10/1. – С. 196-213.

РЕЗЮМЕ

Дмитрієва Вікторія, Захарчук Яна
Тенденції розвитку малих підприємств в Україні: особливості даних статистичних джерел
Проаналізовані показателі економічного розвитку малого бізнесу за 2000-2009 гг. і побудовані тенденції з урахуванням особливостей даних статистичних джерел.

RESUME

Dmytriyeva Viktoria, Zakharchuk Yana

**Small business development tendencies in Ukraine:
peculiarities of statistical sources data**

The article presents analysis of results of the economic development of indicators of the small business per period 2000-2009 and tendencies built in accordance with peculiarities of statistical sources data.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2011 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА ВІННИЧЧНИ

У статті розглянуто наукові основи сучасного стану ринку зерна у Вінницькій області та рівень народного добробуту. Окреслено перспективи зернового ринку у зв'язку з розвитком нових форм господарювання та розкрито особливості його функціонування в умовах багатокладної економіки.

Ключові слова: зернові культури, зернове господарство, фермерські господарства, матеріально-технічне забезпечення, урожайність, валовий збір.

З переходом до ринкової економіки одним із головних пріоритетів у сільському господарстві має бути розвинений зерновий ринок. Зернова галузь є основою, забезпеченням сталого розвитку більшості галузей сільського господарства та економіки держави, гарантом продовольчої безпеки в цілому.

На сьогоднішній день питання розвитку зернового господарства та забезпечення потреб країни у високоякісному продовольчому та фуражному зерні залишається невирішеною. Недостатнє насичення зернової галузі матеріально технічними ресурсами, прорахунки у фінансуванні рослинницької галузі та вплив природних факторів стримує розвиток зернової галузі.

Проблеми функціонування та розвитку зернового господарства висвітлені у дослідженнях вітчизняних науковців В. Андрійчука [2], Г. Балабанова, В. Бойка, В. Власова, П. Гайдуцького [1], Б. Дмитрука, О. Захарчука, В. М. Колесника, М. Лобоса [3], О. Олійника, П. Саблука [1], О. Шпичака та ін. Ці вчені аналізували різні аспекти становлення й інтенсифікації зернопродуктового підкомплексу та його галузей, а також обґрунтовували теоретичні та практичні рекомендації щодо удосконалення рівня господарювання у цій сфері. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги звертають на перспективи розвитку зернової галузі залежно від організаційно-правових форм, що і зумовило вибір напрямку дослідження в науковому і практичному аспектах.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних і практичних засад формування та функціонування розвитку зернового господарства в регіоні. Це зумовило появу і необхідність вирішення відповідних завдань:

- здійснити оцінку сучасного стану розвитку зернового господарства;
- окреслити перспективи його розвитку.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є класичні положення економічної теорії, фундаментальні праці та розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з питань розвитку й ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу, діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення суспільних явищ і процесів, які відбуваються в зернопродуктовому підкомплексі.

Стан зернового господарства визначає розвиток усіх галузей агропромислового комплексу та рівень

народного добробуту. Проблема розвитку зернового ринку була і залишається актуальною завжди. В період економічної кризи основним стратегічним сектором продовольчого комплексу України є зернопродуктовий підкомплекс. З переходом до ринкових відносин негативні наслідки у ньому виявилися коливаннями обсягів виробництва зерна, посівних площ і урожайності зернових культур. Такий стан вимагає осмислення причин ситуації й розроблення методологічних підходів до подальшого розвитку ринку зерна, що випливають з теоретичного розуміння його сутності, особливостей та умов формування. Неприятливі погодні умови, низький рівень ресурсного забезпечення зумовили різке зниження валової продукції зерна з 2027 кг на одну особу в 2008 р. до 1868 кг на одну особу в 2009 р. Основними причинами такого стану стало спадання урожайності зернових культур. Аналізуючи динаміку урожайності та виробництва сільськогосподарської продукції на одну особу, спостерігаємо пряму залежність між основними показниками (рис. 1). Найкращі показники спостерігалися в 2008 р., коли урожайність становила 41 ц/га, що супроводжувало покращення добробуту населення.

На сучасному етапі спостерігаються певні зміни в структурі реалізації продукції зерна. Протягом 2002-2009 рр. у Вінницькій області частка зерна виданої пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток) збільшилась з 152382 т. в 2002 р. до 211362 т в 2009 р. або на 38,7%. З 1995 року почала діяти контрактна система формування продовольчих ресурсів шляхом реалізації державних, регіональних і комерційних контрактів. Проте складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств через низький рівень закупівельних цін, а також недосконалість фіскальної політики зумовили зміни в структурі реалізації зерна сільськогосподарськими підприємствами.

Аналіз засвідчує, що структура реалізації зерна переробним підприємствам зазнала значних змін. У 2009 р. її частка в структурі реалізації знизилася до 2%. Реалізація на ринку знизилася до 7 %, реалізація населенню – до 1 %. Серед основних реалізованих видів зерна можна виділити пшеницю, ячмінь і кукурудзу на зерно. Як наслідок, значно збільшилась частка зерна, що реалізується на неорганізованих ринках. Протягом останніх 10 років у структурі реалізації відбулися

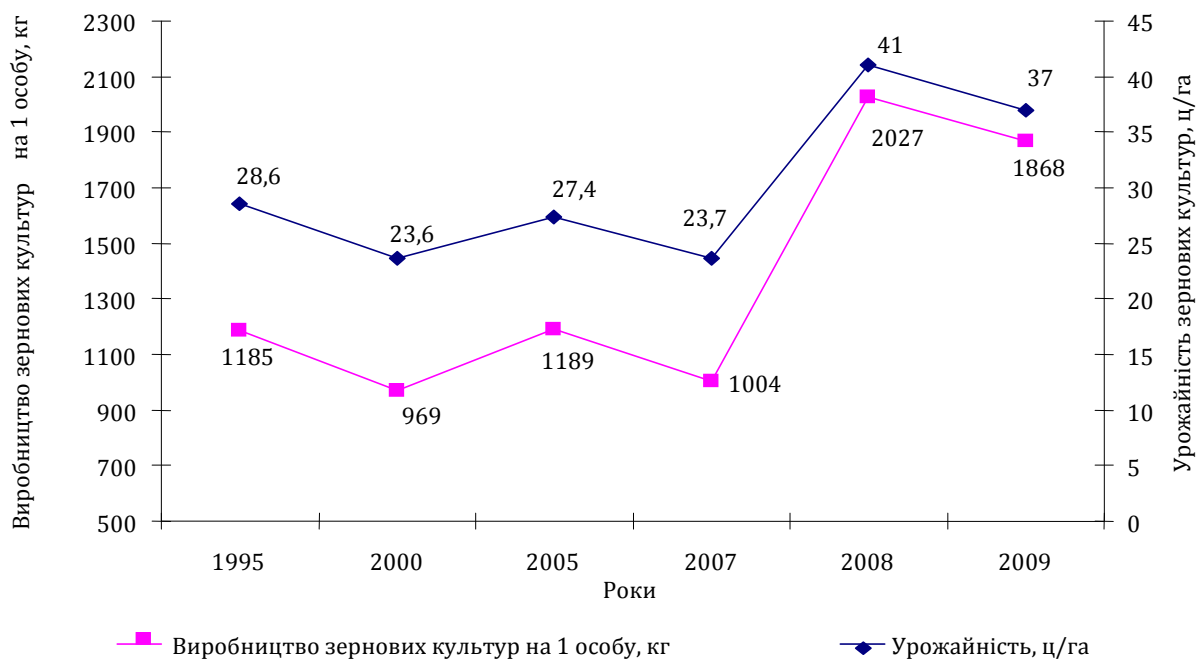


Рис. 1. Залежність урожайності від виробництва на одну особу [5]

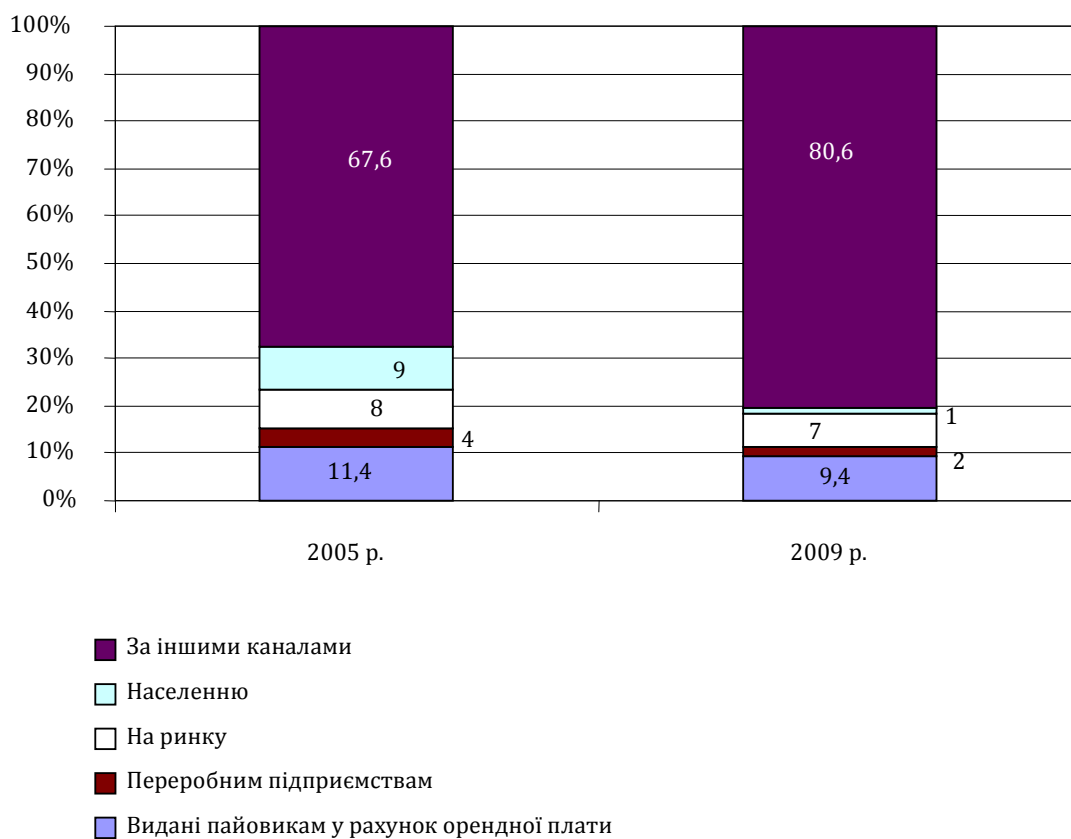


Рис. 2. Структура реалізації на ринку зерна [5]

суттєві зміни, які опосередковано вплинули на продовольче забезпечення області (рис. 2).

Зернове господарство належить до основних пріоритетів розвитку агропромислового комплексу, визначає стратегію держави щодо подальшого розвитку.

Аналізуючи динаміку наявності сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області протягом 1996-2009 рр., спостерігаємо тенденцію до зниження кількості зернозбиральних комбайнів в 2,2 рази з 5489 комбайнів в 1996 р. до 2467 комбайнів в 2009 р. Така

тенденція прослідковується протягом 14 років. Більшість господарств не має можливості придбати сільськогосподарську техніку через важкий фінансовий стан. Для цього необхідно взяти кошти в борг у кредиторів, що веде за собою збільшення собівартості зерна та зниження рентабельності продукції.

Щоб уникнути помилкових рішень при взятті коштів у кредит та передбачити фінансові результати, необхідно розробити бізнес-план та техніко-економічне обґрунтування такого проекту.

У процесі реформування економічна криза охопила ринок зерна та загальмувала процеси його реформування. Динаміка виробництва зернових культур та рентабельності виробництва протягом 2000-2009 рр. мала різновекторний характер. Якщо виробництво зернових культур зростає, то у цей період відбувається зниження рентабельності, що свідчить про пряму залежність між досліджуваними показниками. Якщо виробництво зернових культур за 2008-2009 рр. зменшується на 8,4%, то рівень рентабельності – на 5,8%. За останні десять років намітилися нестабільні тенденції щодо підвищення та зниження обсягів виробництва зернових культур та рентабельності його виробництва (табл. 1).

Серед основних видів сільськогосподарської продукції за рівнем рентабельності зернові культури займають друге місце. Динаміка рентабельності протягом 1995-2009 рр. вказує на її зниження, що супроводжується зменшенням кількості сільськогосподарських підприємств та збільшенням господарств населення, тобто приватної власності на землю та засоби виробництва.

Протягом 14 років у структурі виробництва зернових культур відбулися суттєві зміни, які вплинули на зерновий ринок у Вінницькій області (рис. 3). Протягом досліджуваного періоду частка виробництва зерна господарствами населення зросла в 2,3 раза, що покращило ситуацію серед власників землі. Протягом 1995-2009 рр. швидкими темпами почали розвиватися фермерські господарства: якщо в 1995 р. їх частка у структурі складала лише 1 %, то в 2009 р. – 12,3 %, що значно змінило ситуацію. Але, якщо проаналізувати динаміку обсягів сільськогосподарської продукції в цілому по Вінницькій області, то слід зауважити постійне нарощування виробництва продукції фермерськими господарствами. Порівняльний аналіз виробництва зерна свідчить про зменшення протягом вказаного періоду частки виробництва

сільськогосподарськими підприємствами з 92,9 % в 1995 р до 73,7 % в 2009 р., що є ознакою розвитку приватного сектора економіки.

Аналіз структури зернового ринку у Вінницькій області дає можливість накреслити основні перспективи розвитку:

Підвищення урожайності зернових культур за рахунок впровадження досягнень генетики, селекції та насінництва, адже область має потужний сортовий потенціал та сприятливі природно-кліматичні умови.

Забезпечення виробників зерна необхідною матеріально-технічною базою. Створення умов для придбання сільськогосподарської техніки на взаємовигідних умовах. Щоб уникнути помилкових рішень при взятті коштів у борг та передбачити фінансові результати, необхідно розробити бізнес-план та техніко-економічне обґрунтування проекту.

Підвищення рівня економічної ефективності виробництва зерна неможливе без удосконалення цін на сировину, що надходить на зернопереробні підприємства. Поки що цінова політика зернопереробних підприємств стосовно виробників зерна не сприяє їх співробітництву.

Ефективний розвиток зернового ринку супроводжується підтримкою держави, яка є гарантом стабільності і розвитку країни в цілому.

Список літератури

1. *Аграрна реформа в Україні [Текст] : монографія / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін. / За ред. П. І. Гайдуцького. – К. : ІАЕ НААНУ, 2005. – 424 с.*
2. *Андрійчук, В. Г. Ефективність діяльності аграрних сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст] / В. Г. Андрійчук – К. : КНТУ, 2005. – 292 с.*
3. *Лобас, М. Г. Розвиток зернового господарства України [Текст] / М. Г. Лобас. – К. : Агроінком, 1997. – 444 с.*
4. *Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми [Текст] / В. В. Юрчишин, Л. М. Шевченко, В. Х. Брус та ін. / За ред. В. В. Юрчишина. – К. : ІАЕ НААНУ, 2004. – 446 с.*
5. *Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 р. [Текст] / за ред. С. Н. Ігнатова. – Вінниця : Голов. упр. статистики у Вінницькій обл., 2010. – 640 с.*

Таблиця 1. Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції у Вінницькій області протягом 1995-2009 рр. [5]

Показники	Роки					
	1995	2000	2005	2007	2008	2009
Зерно	41,7	92,4	6,2	27,4	13,0	7,2
Насіння соняшнику	57,8	57,8	9,8	67,3	-1,4	40,1
Цукрові буряки	8,1	10,8	4,1	-34,0	-18,7	-10,3
Плоди	33,5	-6,8	29,2	43,8	18,6	17,0

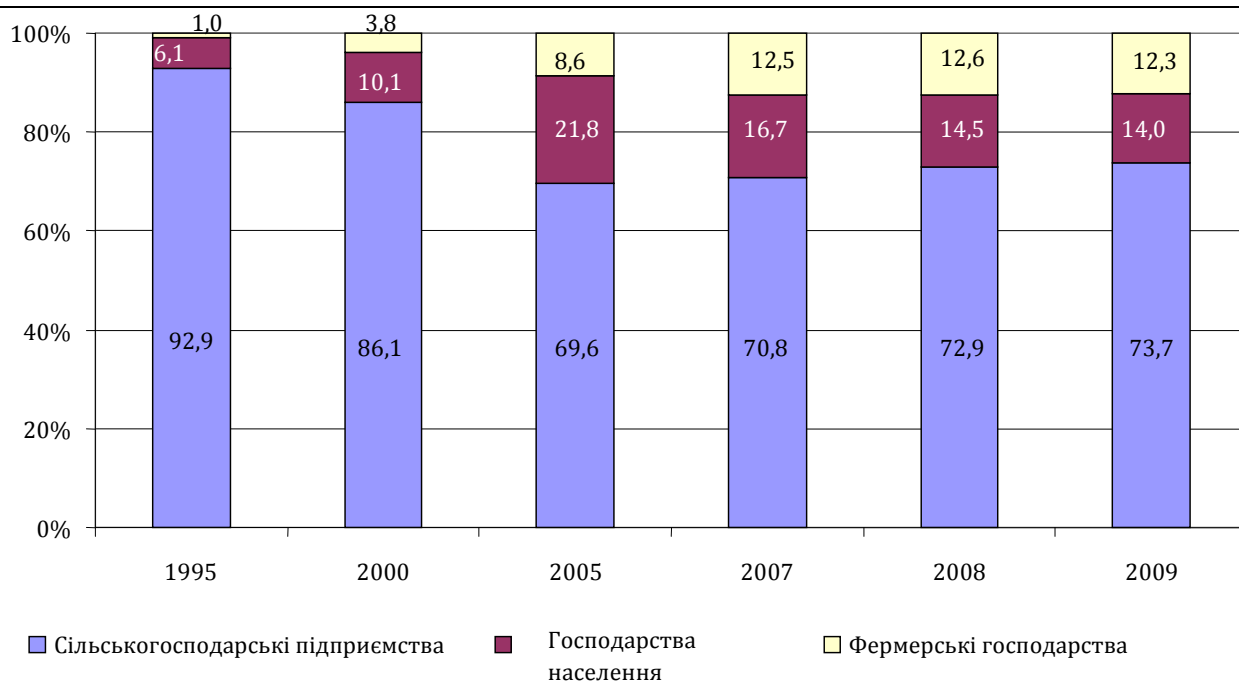


Рис. 3. Структура виробництва зернових культур усіма категоріями [5]

РЕЗЮМЕ

Древиць Олег

Современное состояние и перспективы развития зернового хозяйства Винниччины

В статье рассмотрены научные основы современного состояния рынка зерна в Винницкой области и уровень народного благосостояния. Очерчены перспективы зернового рынка в связи с развитием новых форм ведения хозяйства и раскрыты особенности его в условиях многоукладной экономики.

RESUME

Drevits Oleg

Modern state and prospects of development of grain growing of Vinnytsya area

Scientific bases of modern market of grain condition in the Vinnytsya area and level of folk welfare are considered in the article. The prospects of grain-growing market in connection with development of new forms of menage are outlined. Its features in the conditions of economy are exposed.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті побудовано та досліджено модифіковану лінійну виробничу функцію. Визначено ефективність виробничих факторів та їх потенціал. Досліджений вплив фінансово-економічної кризи на функціонування підприємств Чернівецької області.

Ключові слова: лінійна виробнича функція, модифікація, продуктивність праці, вплив фінансово-економічної кризи, виробнича система, заробітна плата, праця.

Функціонування підприємств в умовах кризи актуалізує потребу в аналізі механізму економічної системи в цілому. У цьому контексті вагомим також є завдання дослідження продуктивності та ефективності використання факторів виробництва.

Суттєвий внесок у вивчення соціально-економічних систем України та її регіонів зробили вчені [1-5]: В. М. Геєць, М. І. Долішній, Я. А. Жаліло, В. К. Євдокименко, Н. О. Парфенцева, Ю. С. Цал-Цалко, І. М. Школа та ін. Однак, виникає необхідність максимального залучення усього відомого арсеналу даних, статистичних методів та економіко-математичних моделей для комплексного дослідження соціально-економічного розвитку регіону.

Функцію, яка відображає виражає залежність між затратами виробництва та випуском його продукції, прийнято називати виробничою функцією. Відтворення виробничої функції конкретного підприємства, виду економічної діяльності чи економіки регіону загалом досить складне завдання, і вимагає спеціального попереднього дослідження. Проте, маючи таку функцію, аналітик здатен дослідити потенціал кожного ресурсу, його вплив на випуск, а також має можливість зробити висновки щодо можливості та напрямків оптимізації процесу виробництва.

Якщо виробнича функція відображає залежність випуску продукції від факторів, серед яких фігурує обсяг витраченого робочого часу, то її найкраще використовувати для дослідження продуктивності праці. Отже, для дослідження параметрів віддачі від витрат на заробітну плату та інші соціальні заходи за видами діяльності економіки Чернівецької області перед нами постають наступні задачі.

I. За допомогою даних державних статистичних спостережень підприємств Чернівецької області методами статистичного аналізу (методом найменших квадратів) встановити наближення модифікованих виробничих функцій залежності віддачі їх діяльності від операційних витрат з групуваннями за видами економічної діяльності.

II. На базі створених математичних моделей для кожного виду економічної діяльності визначити ефективність кожного з факторів, їх потенціал (вплив на обсяги продукції), можливість заміни одного фактора іншим.

III. Порівнюючи побудовані модифіковані виробничі функції для двох періодів – докризового та кризового – визначити вплив фінансово-економічної кризи на

функціонування підприємств Чернівецької області.

IV. Зробити загальні висновки із дослідження математичних моделей.

Для побудови модифікацій виробничих функцій для видів економічної діяльності Чернівецької області скористаємося загальними методами їх побудови в неокласичній економічній школі.

Розглядатимемо лінійну виробничу функцію:

$$y = A + a x_1 + b x_2 + \dots, \quad (1)$$

яка має простий економічний зміст: виробництво пропорційно збільшується зі збільшенням будь-якого ресурсу.

Шукатимемо виробничу функцію для видів економічної діяльності у вигляді (1), де параметри A , a , b , ... для кожної галузі різні і є невідомими. Потрібно за спостережуваними даними для кожної галузі знайти їх наближені значення так, щоб побудована виробнича функція найточніше відображала реальну залежність. Для визначення невідомих параметрів застосуємо "метод найменших квадратів". Він полягає у знаходженні параметрів так, щоб сума квадратів відхилень значень, визначених за допомогою функції, від реальних (спостережуваних) даних була найменшою.

Для визначення параметрів математичних моделей скористаємося даними щоквартального державного статистичного спостереження за формою №1-підприємство "Звіт про основні показники діяльності підприємства за __ квартал 200_ року". Вищевказана модифікація зводиться до того, що за обсяг продукції у моделі береться показник форми "Обсяг реалізованої продукції робіт, послуг (без ПДВ і акцизу)", а за виробничі фактори – показники "Операційні витрати з реалізованої продукції, робіт, послуг".

Для досягнення поставленої в роботі мети можна зменшити вдвічі кількість складових операційних витрат, визначених статистичною формою, згрупувавши їх так:

- перша група "виробничих факторів" – матеріальні витрати, куди ввійшли показники форми "Матеріальні витрати (за вирахуванням вартості зворотніх відходів)" та "Амортизація";
- друга група – соціальні витрати, що включають "Витрати на оплату праці" (в т. ч. на навчальні відпустки, у зв'язку з реорганізацією та скороченням

штатів, доплати в разі тимчасової втрати працездатності) та "Відрахування на соціальні заходи";

- третя група – інші витрати, куди ввійшли "Вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві" та "Інші операційні витрати".

Отже, наша математична модель включатиме три незалежні змінні (екзогенні параметри):

$$Y = aK + bL + cX + d, \quad (1)$$

де Y – обсяг реалізованої за квартал продукції (робіт, послуг), K, L, X – матеріальні, соціальні та інші витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг), a, b, c, d – невідомі додатні числа.

Щоб побудувати модифіковану виробничу функцію для галузей економіки Буковини під час впливу світової фінансово-економічної кризи, найдоречніше розглянути дані за шість кварталів – чотири в 2009 році та перші два квартали 2010 року. Природньо, такий же за

тривалістю період розглядати до кризи – чотири квартали 2007 року та перші два квартали 2008 року.

Усю економіку Чернівецької області відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності (2005 року) та вимог заповнення форми №1-підприємництво (затвердженої наказом Держкомстату України 20.07.2006 р. №347) розіб'ємо на 44 основних види економічної діяльності (на рівні окремих секцій, підсекцій та розділів КВЕД).

Під державне статистичне спостереження за формою №1-підприємництво (квартальна) упродовж останніх років потрапляють більше 600 суб'єктів господарювання Чернівецької області різних форм власності, підпорядкування та організаційно-правових форм господарювання. З урахуванням багатопрофільності окремих підприємств до вибірки для побудови виробничих функцій за усіма видами економічної діяльності потрапила така кількість спостережень:

Таблиця 1. Спостереження в кварталах докризового періоду

Кwartali докризового періоду	I кв. 2007р.	II кв. 2007р.	III кв. 2007р.	IV кв. 2007р.	I кв. 2008р.	II кв. 2008р.
Вибірка	856	841	836	851	927	941

Таблиця 2. Спостереження в кварталах періоду кризи

Кwartali кризового періоду	I кв. 2009р.	II кв. 2009р.	III кв. 2009р.	IV кв. 2009р.	I кв. 2010р.	II кв. 2010р.
Вибірка	816	821	828	848	843	878

Загалом для дослідження була у наявності така інформація про обсяги реалізації та операційних витрат за всіма видами економічної діяльності: за квартали 2007-08 років 5252 набори даних, за квартали 2009-10 років – 5034 набори. Після відкидання наборів з нульовим показником обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), які деформують опис реальних виробничо-технологічних процесів, для докризового періоду залишилося 4941 набір даних, для кризового – 4778 наборів.

Після побудови наближень модифікованої лінійної виробничої функції для кожного з 44 основних видів економічної діяльності у докризовий та кризовий періоди була здійснена перевірка на адекватність. Для цього у кожному випадку був проаналізований коефіцієнт детермінації. Для підтвердження висновку про адекватність моделі був застосований критерій Фішера з 95% достовірності.

Здійснено аналіз коефіцієнта b . У лінійних виробничих функцій типу (1') він визначає граничну ефективність (граничний продукт) трудового ресурсу. У нашому модифікованому випадку він вказує на скільки тис. грн. у середньому збільшиться квартальний обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства галузі, якщо витрати на оплату праці та інші відрахування на соціальні заходи збільшити на 1 тис. грн.

У докризовий період найбільша віддача від соціальних витрат була у фінансовій сфері області та у підприємств з металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів. Збільшення на 1 тис. грн. соціальних витрат призводило до зростання відповідно на 5,89 тис. грн. та на 4,58 тис. грн. обсягів реалізації товарів та послуг.

У кризовий період віддача у цих сферах від соціальних витрат зроста відповідно до 6,84 тис. грн. та до 4,82 тис. грн. Крім того, у 2009-2010 роках вона відчутно зроста у підприємствах з виробництва паперової маси, паперу, картону та виробів з них (до 4,17 тис. грн.); з виробництва машин та устаткування (до 3,57 тис. грн.) та у будівельних підприємствах (до 3,44 тис. грн.).

Саме на суб'єктах господарювання у вищезазначених сферах найдоцільніше збільшувати "соціальні інвестиції", адже вони не тільки збільшують обсяги виручки від реалізації, але й підвищують рентабельність виробництва, створюють позитивний психологічний клімат у колективах, підвищуватимуть мотивацію працівників до якісної та продуктивної праці.

Зовсім інша ситуація була на підприємствах з виробництва паперової маси, паперу, картону та виробів з них у 2007– першій половині 2008 року. Збільшення соціальних витрат на 1 тис. грн. у той час призводило до збільшення обсягів реалізації продукції тільки на 480 грн. Ще гірша ситуація була у готелів та ресторанів (110 грн. віддачі), на підприємствах з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (280 грн.), у сфері інформатизації (430 грн.). Також відчутно негативний ефект від зростання витрат на оплату праці та соціальні заходи спостерігався у діяльності наземного транспорту (втрати у середньому становили 490 грн. на кожну додаткову тисячу витрат), пошти та зв'язку (втрати – 420 грн.), у хімічній галузі (370 грн.), в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (330 грн.).

Фінансова криза своєрідно вплинула на зміну цього показника. У всіх згаданих сферах господарської

діяльності він зріс, у більшості отримав значення, більші за одиницю, що вказує на позитивний ефект соціальних витрат. Низького значення віддача соціальних витрат досягла тільки у видавничій та поліграфічній діяльності, тиражуванні записаних носіїв інформації (коефіцієнт – 0,44) та у підприємств з надання індивідуальних послуг (0,67).

Як було зазначено вище, аналізуючи рівень коефіцієнта b у лінійних виробничих функцій, можна визначити своєрідну "рентабельність соціальних витрат". Порівнюючи значення множника з числом одиниця, можна стверджувати з високим рівнем вірогідності, що у докризовий період у середньому у суб'єктів господарювання Чернівецької області у 16 галузях ця "рентабельність" була позитивна, тобто додаткові видатки на заробітну плату та відрахування на соціальні заходи поверталися більшою сумою приросту виручки від реалізації товарів (робіт чи послуг). У 22 основних видах економічної діяльності соціальні видатки були у середньому для суб'єктів господарювання збиткові.

У 2009 – першій половині 2010 року "рентабельними" соціальні видатки були уже у 32 галузях, "нерентабельними" – тільки у 6 галузях.

Зауважимо, що поняття "рентабельності соціальних витратків" абсолютно не корелюється із загальною рентабельністю підприємства чи галузі, оскільки до уваги не беруться інші видатки.

Загалом ситуація з ефективністю додаткових соціальних вкладень у 2009-2010 роках порівняно з 2007-2008 роками покращилася у 31 виді економічної діяльності, для яких були побудовані адекватні лінійні виробничі функції, і погіршилася у 6 видах. Найбільше позитивне зрушення відбулося, як вище описано, у підприємств Буковини з виробництва паперової маси, паперу, картону та виробів з них (коефіцієнт віддачі зріс на 3,69), а також з виробництва машин та устаткування (коефіцієнт збільшився на 3,57), з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (на 1,87) і в готелів та ресторанів (на 1,48).

Коефіцієнт b у лінійних виробничих функцій відчутно зменшився тільки у підприємств з добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних (на 0,48), з надання індивідуальних послуг (на 0,41) та у видавничій та поліграфічній діяльності, тиражуванні записаних носіїв інформації (на 0,38). Причому, у першому випадку в обох періодах віддача залишалася позитивна (коефіцієнт більше одиниці), у другому випадку – з позитивної стала негативна, у третьому – була негативна (коефіцієнт менше одиниці) і ще погіршилася. Також негативний показник у докризовому періоді ще дещо погіршився у 2009–10 роках у сфері санітарних послуг, прибирання сміття та знищення відходів (з показника 0,9 до 0,83).

Покращення ефективності віддачі соціальних витрат у 2009-2010 роках відносно 2007-2008 років можна пояснити кількома причинами. Фінансова криза змусила роботодавців переглянути видаткові статті, в тому числі щодо політики у сфері оплати праці. Підвищення ефективності цих видатків реалізувалося по різному:

- скороченням окремої частини персоналу з перерозподілом обов'язків між тією частиною штату, що залишилася, і зі збереженням їй заробітної плати на докризовому рівні (такий спосіб найчастіше використовувався у фінансовій сфері та сферах

надання інших послуг);

- переведенням окремих працівників на неповний робочий день – найпоширеніший метод у галузях реального сектору;
- відмова від преміювання та доплат – використовується, зокрема, у таких сферах, як освіта, державне управління, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

У будь-якому випадку політика економії коштів з одного боку зменшила доходи найманих працівників, а з іншого – призвела до ефективнішого використання трудових ресурсів і видатків на їх залучення. Саме ці зміни підтверджують дослідження модифікованих виробничих функцій для більшості галузей економіки Чернівецької області.

Звичайно, констатоване підвищення ефективності соціальних витратків разом з вищим рівнем безробіття (який суттєво призупинив плинність кадрів через звільнення працівників за власним бажанням) вплинули позитивно на зростання продуктивності праці. Проте останнім часом відчутно зросла у державі соціальна напруга (в тому числі примножена зростанням цін на комунальні послуги, продукти та товари першої необхідності), для Чернівецької області став знову характерним відтік робочої сили за кордон.

Якщо можна однозначно констатувати підвищення рівня "рентабельності" соціальних послуг у кризовому періоді порівняно з докризовим, то цього абсолютно не можна сказати стосовно інших витрат. Аналізуючи побудовані моделі, бачимо, що у більшості видів економічної діяльності коефіцієнти моделі для матеріальних та інших (коефіцієнти a і c) зменшилися. Звичайно, це не означає, що під час фінансової кризи підприємства ігнорують економію коштів і шляхи зменшення і цих статей витратків. Це означає, що фінансова криза має у Чернівецькій області не тільки ознаки виявів основної своєї складової – кредитно-фінансової, але й через виведення з реальної економіки дешевих кредитних (а, як наслідок, й обігових коштів), зменшилася ефективність операційної діяльності суб'єктів господарювання. Отже, Чернівецьку область, як і всю країну не оминула фінансово-економічна складова кризи.

Окрему увагу у нашому аналізі варто звернути на нульове значення коефіцієнта b у трьох лінійних моделях виробничих функцій: для докризового періоду у підприємствах з виробництва машин та устаткування та для обох періодів у сфері оренди машин та устаткування; прокату побутових виробів і предметів особистого вжитку. Нульове значення множника (при формальному розрахунку він міг набувати навіть від'ємних значень) означає, що результат (обсяг реалізованих товарів і послуг) у цих видах економічної діяльності не залежав від кадрово-соціальної політики роботодавців, а визначався іншими факторами.

Цікавим також є зіставлення рівня віддачі соціальних витратків у порівнянні з коефіцієнтами віддачі матеріальних та інших витратків. У докризовий період соціальні видатки мали більшу ефективність, ніж матеріальні видатки та ніж інші видатки, у 16 видах економічної діяльності (частіше в одних і тих самих). У кризовий період таких галузей уже по 30.

Крім цього, з аналізу модифікованих виробничих функцій можна зробити певні висновки про рентабельність галузей. Оскільки кожен із множників у лінійній моделі при показнику окремої категорії витрат

вказує на скільки грошових одиниць збільшиться обсяг реалізації галузі, якщо дані витрати збільшити на одну грошову одиницю, то загальну рентабельність суб'єктів господарювання галузі можна з вірогідністю визначити, порівнюючи суму цих коефіцієнтів з числом 3. У докризовий період у 17 галузях з тих, для яких побудована лінійна виробнича функція, ця сума більше трьох; тобто загальна віддача є позитивною і галузі можна вважати рентабельними. У період кризи кількість таких видів діяльності збільшилася до 19, причому 5 галузей з нерентабельних стали рентабельними (виробництво харчових продуктів, напоїв; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів; виробництво паперової маси, паперу, картону та виробів з них; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт), 3 – навпаки, мали прибуткову операційну діяльність у 2007–08 роках і стали збитковими у кризовий період (виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування; роздрібна торгівля, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку).

Підсумовуючи дані, описані у двох останніх абзацах, і поєднуючи їх з попередніми висновками можна зробити такі загальні висновки. Проведення антикризових заходів на підприємствах Чернівецької області дозволило запобігти негативному впливові фінансової кризи на ефективність їх основної діяльності. Проте ці заходи, як правило, зводилися до жорсткішої кадрової політики та урізанням соціальних виплат. Найбільш ефективно ці заходи компенсували вияви кризи у таких видах діяльності, як "Виробництво харчових продуктів, напоїв", "Виробництво машин та устаткування", "Торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт", "Діяльність готелів та ресторанів". У трьох галузях навіть ці непопулярні заходи не дозволили утримати прибутковість.

Звичайно ефективність таких дій в економіці краю може мати тільки тимчасовий характер. Надалі збереження рентабельності без подальших внутрішніх зусиль може бути пов'язане тільки з позитивними змінами в ринковій кон'юктурі. Найефективніші заходи пов'язані зі структурними змінами, інноваціями в технологіях та формах організації бізнесу. Проте, вони залежать від непересічності підприємницького таланту, законодавчого та ресурсного стимулювання державою.

Список літератури

1. Долішній, М. І. *Регіональна політика: методологія, методи, практика* / М. І. Долішній, П. Ю. Беленкий, В. Я. Бідак та ін. – Львів, 2001. – 719 с.
2. Вітлінський, В. В. *Моделювання економіки: [навч. посібник]* / В. В. Вітлінський – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Ляшенко, І. М. *Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів: [навч. посібник]* / І. М. Ляшенко, М. В. Коробова, А. М. Столяр – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2006. – 304 с.
4. *Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oblstat.cv.ukrtel.net.*
5. Осауленко, О. Г. *Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління* / О. Г. Осауленко. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2000. – 176 с.
6. *Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі: [монографія]* / [за ред. І. М. Школиц]. – Чернівці: Книги–ХХ, 2004. – 360 с.

РЕЗЮМЕ

Дронь Євгенія

Особенности исследования производительности труда в Черновицкой области

В работе построено и исследовано модифицированную линейную производственную функцию. Определено эффективность производственных факторов и их потенциал. Исследовано влияние финансово-экономического кризиса на функционирование предприятий Черновицкой области.

RESUME

Dron`Yevgenia

Features of research of the labour productivity in Chernivtsi area

Modified linear production function is built and investigated. The efficiency of production factors and their potential are determined. Influence of world crisis on functioning of enterprises of the Chernivtsi area is investigated.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

СТАН РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ СЕЛА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено сучасний стан розвитку соціальної сфери сільських територій. На основі отриманих результатів запропоновано пріоритетні напрями удосконалення соціальної сфери сільських територій.

Ключові слова: соціальна сфера, соціальний захист населення, сільські території, поселенська мережа, рівень життя, зайнятість, безробіття.

Ефективність функціонування соціальної сфери знаходить своє втілення в підвищенні рівня життя населення. Основною причиною його значного зниження є важка соціально-економічна криза, яку переживає країна. Сільські жителі опинилися у гіршому економічному становищі порівняно з іншими суспільними групами, їхні доходи зменшилися більше, ніж у робітників та службовців. Ситуація стала ще гіршою у зв'язку з занепадом колективних сільськогосподарських підприємств, які були джерелом матеріального достатку більшої частини сільських сімей і основним фундаментом їх соціального захисту. Найгострішими проблемами залишаються відсутність економічного інтересу жити і працювати в сільській місцевості, мотивації до праці, а також безробіття, трудова міграція, бідність і руйнування соціальної інфраструктури. За таких обставин збереження українського села вимагає вжиття невідкладних заходів на всіх рівнях управління державою та підтверджує актуальність обраної теми.

Дослідженню теоретичних та практичних питань розвитку соціальної сфери села присвячені наукові праці відомих вчених. Фундаментальні особливості функціонування соціальної сфери та її структурних елементів вивчали такі відомі науковці, як І. Гнибіденко [1], О. Грішнова [25], Г. Мазур [3], Л. Масловська [4], Н. Новікова [5], О. Павлов [7], О. Продіус [8], М. Орлатий [6], Б. Ярема [11] та інші.

Вивчення соціальної сфери вимагає додаткових досліджень, особливо щодо комплексного розгляду складових елементів соціальної сфери, як-от: поселенської мережі, демографічних чинників, соціальної інфраструктури, зайнятості та рівня життя сільського населення. Крім того, на сьогодні потребує уваги аналіз фактичних наслідків стану розвитку соціальної сфери села для життєдіяльності населення та уточнення пріоритетів розвитку з огляду на нові соціально-економічні умови, в яких знаходяться сільські території.

Здійснити аналіз рівня розвитку соціальної сфери села, оцінити її перспективи та розробити напрями її подальшого удосконалення – це завдання нашої статті.

Центральним елементом у структурі соціальної сфери дослідники вважають потреби індивіда та групи, тому ступінь задоволення потреб людей у благах, необхідних для їхньої активної життєдіяльності, вказує на реальний рівень розвитку соціальної сфери в цілому. У більш простому значенні до її складу входить сім

елементів [11, с. 7], кожна з яких характеризує конкретний аспект соціальної сфери (рис. 1).

При цьому визначення сільської поселенської мережі, як важливої складової соціальної сфери трактується як територіальна сукупність населених пунктів й окремо взятих місць постійного проживання селян, облаштованих необхідними виробничою і соціальною інфраструктурами для забезпечення належних умов життя [5, с. 6].

Якщо розвиток міських поселень пов'язаний з розміщенням промислових підприємств, об'єктів будівництва та транспорту, то сільських – з використанням землі та функціонуванням сільськогосподарського виробництва. Для сільських поселень характерні також більша, порівняно з міськими, віддаленість від місць прикладання праці, значний зв'язок населення з природним середовищем тощо [3, с. 4].

Що стосується статистичної оцінки поселенської мережі, то кількість сільських населених пунктів тільки із 2005 р. до 2009 р. зменшилась на 91 одиницю або 0,3% – з 28562 одиниць (на початок 2006 р.) до 28471 одиниць станом на 1 січня 2010 року) (табл. 1.)

Зменшення середньої людності сіл (з 530 чоловік у 2005 р. до 510 чоловік на кінець 2009 року) пояснюється помітним скороченням сільського населення, що тільки за останні п'ять років в абсолютному значенні скоротилося на 613,7 тис. чоловік. Також скоротився за аналізований період і середній розмір однієї сільради – до 1412 чоловік або на 4,1%.

З соціальної точки зору сільські населені пункти є середовищем відтворення населення і трудового потенціалу, проте, на жаль, як свідчить статистика, триває тенденція до згортання поселенської мережі нашої держави. Природне скорочення чисельності населення в сільській місцевості, погіршення його статеві-вікової структури, міграційний рух істотно впливають на структуру сільської поселенської мережі. Як наслідок, великі села перетворюються в середні, середні – в невеликі, невеликі – в дрібні.

Чисельність сільських жителів на початок 2009 р. складає 14,7 млн. осіб і за останні 15 років скоротилася на 1,8 млн., або на 12 %, а чисельність дітей шкільного віку в сільській місцевості зменшилась на третину і складає лише 1,3 млн. осіб. За межею бідності знаходиться 15,5% загальної кількості селянських господарств, у 25% – сукупні витрати не перевищують рівень прожиткового мінімуму [8, с. 75-80].

Депопуляційні процеси охопили майже всю сільську територію. Спостерігається перевищення смертності над народжуваністю. Протягом останніх семи років така тенденція склалась у більшості сіл.

Збільшується демографічне навантаження на працюючих осіб – трудовий потенціал скорочується, населення старіє. Майже не зростають реальні доходи селян, головним джерелом сукупного доходу яких залишаються надходження від низькопродуктивної праці в особистих підсобних господарствах. Загострюється проблема бідності, знижується життєвий рівень селян.

Невтішні й перспективи організації чи успадкування фермерського господарства: важкі умови функціонування більшості цих господарств стримують розвиток фермерського устрою. Не влаштовує молодь і важка малопродуктивна праця в особистих селянських господарствах, де практично неможливо організувати ефективне товарне виробництво. Погіршується якість та рівень освіти сільської молоді, збільшується частка тих, хто має лише базову загальну та початкову освіту, причому найвідчутніше це виявляється серед 15-19-річних селян. Це тісно пов'язано з незадовільними матеріальними умовами життя більшості сільських жителів та критичним станом мережі сільських загальноосвітніх закладів [7, с. 41-48].

Нинішня демографічна ситуація в Україні цілком закономірно викликає занепокоєння. Скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя і народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками демографічної ситуації вже протягом тривалого періоду. Демографічна ситуація в сільській місцевості України набула характеру гострої кризи: відбуваються несприятливі зміни в кількості селян внаслідок депопуляції та деградація їх якості.

Як зазначає М. К. Орлатий [6, с.10], з поглибленням кризових явищ загальноекономічного характеру в сільській місцевості загострюється демографічна ситуація. Скорочення супроводжується низьким рівнем народжуваності, високою смертністю та інтенсивним старінням сільського населення. Нині у кожному четвертому селі не народжуються діти, в кожному десятому немає дітей віком до 5 років, а в кожному дванадцятому – молоді (16-29 років). У розрахунку на дві сільські сім'ї припадає лише одна дитина віком до 16

років. Понад 120 сільських адміністративних районів віднесені до зони демографічної та поселенської кризи. Одночасно на селі відбувається звуження демографічної бази.

Розвиток сільської поселенської мережі тісно пов'язаний з розвитком виробництва. Умовно можна зобразити цей взаємозв'язок так: сільське розселення → виробництво. Виробництво виступає головною сферою одержання доходу, який необхідний для задоволення потреб населення.

Для виробництва розселення має функціональне значення. Сільські населені пункти є осередком для розміщення виробничих об'єктів, тобто територіально-соціальною основою для відтворення трудового потенціалу. Тому сільське розселення відіграє ряд функцій: демографічну, соціальну, економічну, екологічну. Сільська поселенська мережа має важливе значення для розвитку виробництва на території досліджуваного регіону. Її не можна не враховувати при удосконаленні сільськогосподарського виробництва, соціального розвитку. Своїми особливостями сільська поселенська мережа формує територіальні умови для розвитку села, визначає функції сільських населених пунктів, принципи розміщення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури.

До позитивних моментів можна зарахувати високу економічну активність сільського населення, яка визначається як відношення (у відсотках) чисельності економічно активного населення віком 15-70 років до всього населення означеного віку чи населення за відповідною соціально-демографічною ознакою. При цьому економічно активне населення складається з населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, які впродовж звітного періоду займалися економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікувалися як «зайняті» або «безробітні», визначені за методологією МОП. Рівень економічної активності на селі в 2009 р. склав 67,1%, у тому числі по працездатному населенню – 73,1%. Такі дані загалом вищі, ніж загалом по всьому населенню країни. Для порівняння – аналогічні показники по міському населенню становили відповідно 61,8% та 71,0% (табл. 2).

Також слід доповнити, що рівень економічної активності на селі у 2009 р. вищий, ніж в місті по

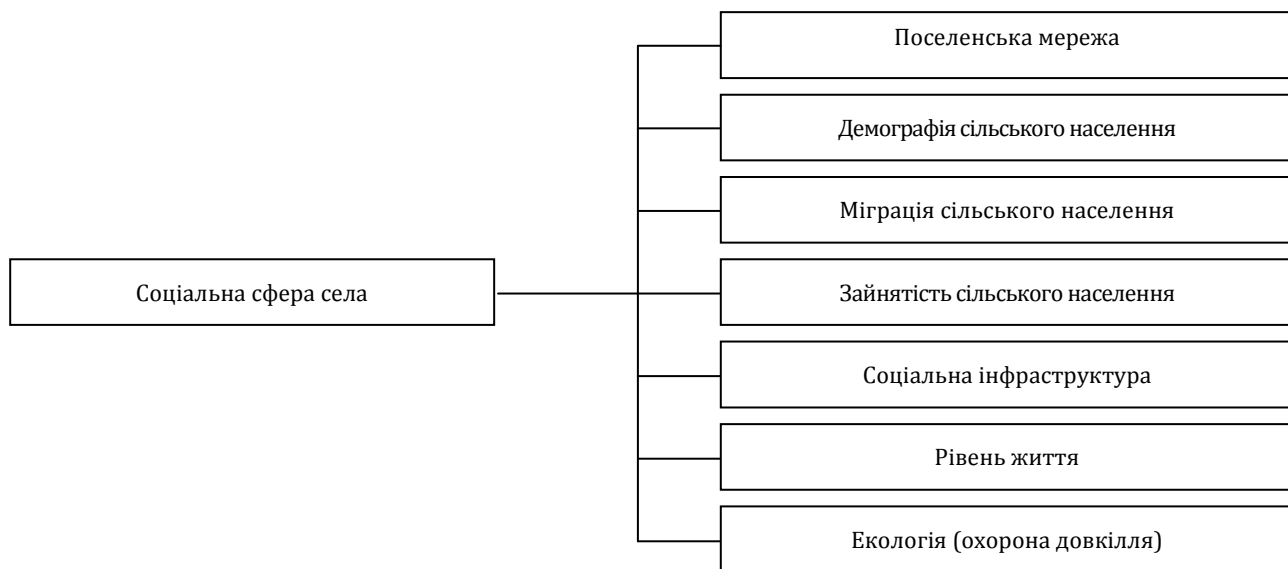


Рис. 1. Структура соціальної сфери села [11, с. 7]

Таблиця 1. Характеристика поселенської мережі України*

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. до 2006 р., %
Кількість сільських населених пунктів, тис. од.	28562	28540	28504	28490	28471	99,7
Кількість сільських рад, од.	10281	10279	10279	10278	10278	99,9
Кількість адміністративних районів	490	490	490	490	490	100,0
Кількість постійного сільського населення, тис. осіб	15127,1	14943,9	14779,2	14631,8	14513,4	95,9
Число мешканців на один сільський населений пункт, чол.	530	524	518	514	510	96,2
Число мешканців на одну сільську раду	1471,4	1453,8	1437,8	1423,6	1412,1	95,9
Число мешканців на один район, тис. чол.	30,87	30,50	30,16	29,86	29,62	95,9
Число сіл на один район, од.	58,3	58,2	58,2	58,1	58,1	99,7
Виробництво валової продукції сільського господарства на одне село, млн. грн.	3,24	3,32	3,11	3,65	3,69	113,8

*Станом на 1 січня

Розраховано за даними Держкомстату (Державний комітет статистики. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>)

Таблиця 2. Рівень економічної активності населення за віковими групами та місцем проживання у 2005 та 2009 роках (у середньому за період, у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи)

Вид населення	Роки	Всього	у тому числі за віковими групами, років						Працездатного віку
			15-24	25-29	30-39	40-49	50-59	60-70	
Все населення	2005 р.	62,2	40,2	81,4	84,2	84,3	64,8	22,9	70,9
міське населення		61,3	38,1	83,1	84,9	84,6	63,6	15,2	70,5
сільське населення		64,1	45,5	77,2	82,7	83,6	67,8	35,9	71,8
Все населення	2009 р.	63,3	41,9	80,6	84,8	83,7	63,2	23,8	71,6
міське населення		61,8	39,1	81,8	85,2	83,6	60,4	15,6	71,0
сільське населення		67,1	48,5	77,2	83,9	84,1	69,9	40,1	73,1

Джерело: Державний комітет статистики. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

населенню віком 15–24 роки, 40–49 років, 50–59 років, 60–70 років. Особливо характерним такий розрив є для останньої групи – на селі працюють навіть пенсіонери. Нарешті, якщо розглядати економічну активність порівняно з 2005 р. – то вона на селі виросла в структурному відношенні на 3,0%, в тому числі по населенню працездатного віку – на 1,3%.

У зв'язку з інтенсивним зменшенням зайнятих у сільськогосподарському виробництві в останні роки найсуттєвіших змін зазнав сільський ринок праці. Аграрний сектор продовжує акумулювати основну частину так званого прихованого безробіття, реальний обсяг якого становить 1,0-1,3 млн. чол., або майже 40% від загальної кількості зайнятих у галузі.

Значний вплив на демографічну ситуацію, продуктивність аграрної праці, життєвий рівень сільського населення здійснює забезпеченість сільської місцевості закладами соціальної інфраструктури та

соціальними послугами. Система соціального обслуговування населення є важливою умовою розвитку сільських населених пунктів. Вона пов'язана з такими підсистемами, як освіта, охорона здоров'я, побутове обслуговування, торгівля, культура тощо.

Рівень забезпеченості сільської місцевості закладами соціальної інфраструктури по більшості позицій не відповідає соціальним нормативам. Постійне зростання цін на соціальні послуги негативно позначається на життєвому рівні сільського населення. Ситуація у сфері охорони здоров'я залишається найбільш критичною: більшість індикаторів не відповідає обраним критеріям і характеризується негативною динамікою. Зростає рівень загальної захворюваності та інвалідизації населення, показники смертності значно перевищують аналоги розвинених країн у всіх вікових групах та за більшістю причин смертності (особливе занепокоєння викликають

надвисокі рівні смертності від зовнішніх чинників, а також надсмертність чоловіків), прогресує поширення соціально-детермінованих захворювань, погіршується стан репродуктивного здоров'я населення. Тенденції у сфері освіти видаються більш сприятливими, оскільки зростає рівень охоплення населення відповідного віку всіма освітніми рівнями, відбувається нарощування обсягів підготовки фахівців з вищою освітою. Водночас якісні показники не демонструють позитивну динаміку і виявляють ряд проблем, що стосуються якості освітньої підготовки, кваліфікації педагогічних працівників, урахування тенденцій ринку праці в розвитку вищої освіти.

Умови життя сільського населення, рівень його обслуговування та життєвдтворення не відповідають сучасним вимогам. Рівень життя, що насамперед виявляється через доходи селян, залишається незадовільним, рівень безробіття в 2009 році по сільським територіям сягнув 7,2%. Об'єкти соціальної інфраструктури як важливого складника соціальної сфери сільських територій, знаходяться здебільшого в стані занепаду та руйнації. Лікарняні заклади мають тільки 66,8% сіл, а підприємства служб побуту – 5,3%, школами забезпечено 52,1% населених пунктів на селі. В останні роки значно скорочується кількість дошкільних закладів, клубів, бібліотек, в багатьох селах просто не вистачає об'єктів соціально-культурної та інженерної інфраструктури.

Порушені проблеми негативно позначаються на рівні життя, соціальних настроїв селян, перспективах розвитку аграрного сектору. Вирішення їх за допомогою комплексу регульованих державою заходів здатне радикально змінити ситуацію з якістю життя в сільській місцевості, створити потенціал сталого розвитку економіки загалом.

Основними напрямками удосконалення соціальної сфери сільських територій мають стати:

- впровадження концепції комплексного розвитку соціальної сфери сільських населених пунктів з урахуванням національного надбання, вимог ринку, збереження культурно-традиційних цінностей;
- збільшення ефективності фінансування видатків соціальної сфери сільських територій за рахунок закріплених доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів;
- розширення забезпеченості сільської місцевості об'єктами соціальної інфраструктури;
- розвиток заходів активної політики ринку праці, зокрема створення робочих місць у секторі громадських робіт, будівництво інфраструктури, а не просте нарощування соціальних трансфертів для підтримки населення;
- подолання відставання сільської соціальної інфраструктури від міської; відкриття закладів соціально-культурного призначення в селах, де вони відсутні, збереження зазначених закладів у віддалених та невеликих населених пунктах;
- підвищення рівня заробітної плати і поліпшення житлово-побутових умов працівників закладів соціально-культурного призначення;
- суттєве розширення програм у галузі охорони здоров'я та освіти, які фінансуються з державного та місцевих бюджетів;
- залучення приватного сектору для укладення контрактів на надання послуг соціального

характеру, що зменшить витрати на них;

- розширення можливостей громадян щодо вибору виробників послуг;
- розширення мережі підприємств торгівлі та побутового обслуговування та формування в сільській місцевості мережі підприємств комунального господарства, спроможних надавати населенню послуги відповідно до стандартів і нормативів;
- удосконалювати принципи організації місцевими органами влади належної роботи з управління об'єктами соціальної сфери, переданими у комунальну власність;
- збільшення обсягів будівництва та придбання житла в сільській місцевості та забезпечення житлом і комунальними послугами соціально незахищених громадян, працівників бюджетних установ, випускників вищих навчальних закладів, що працюють на селі; удосконалення розвитку об'єктів соціальної інфраструктури та їх підтримки і розбудови;
- багатоканальність фінансування розвитку сільської соціальної інфраструктури для належного фінансового забезпечення функціонування об'єктів соціального призначення, мобілізацію значної частини податкових надходжень від економічних структур, які використовують у своїй виробничій діяльності природні ресурси, на користь села;
- вироблення місцевими органами влади належної стратегії підтримки сфери послуг з урахуванням територіальної доступності об'єктів соціальної сфери й необхідного набору послуг;
- вдосконалення системи державного замовлення підготовки фахівців робітничих професій та фахівців з вищою освітою;
- удосконалення економічного механізму управлінням соціальним відродженням села, який дозволяє за рахунок раціонального використання фінансових можливостей всіх підприємств на території кожного поселення концентрувати кошти на пріоритетних напрямках соціальної розбудови поселенської мережі;
- розвиток системи соціального захисту населення;
- раціональний розподіл державних видатків між різними рівнями управління та удосконалення місцевої системи управління, децентралізація управління ресурсами й розширення повноважень місцевих бюджетів;
- спрямування видатків на розвиток тих соціальних послуг, безпосереднім споживачем яких є населення та фінансування яких здійснюється з місцевих бюджетів (первинна ланка медичної допомоги, середня освіта тощо).

Список літератури

1. Гнибіденко І. Ф. Сільська соціальна інфраструктура: аспекти розвитку та зайнятості населення / І. Ф. Гнибіденко. – К.: РВПС України НАН України, 2003. – 54 с.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики / О. А. Грішнова // Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка. Вип. 4. – Івано-Франківськ: Плай, 2007. – С. 23-29.
3. Мазур Г. Ф. Соціально-економічні проблеми розвитку села та шляхи їх вирішення (регіональний аспект): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03

[Електронний ресурс] / Г. Ф. Мазур. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2007/07mgfvra.zip>

4. Масловська Л. Ц. Сталій розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика / Л. Ц. Масловська. – К.: Видавництво КНТЕУ, 2003. – 365 с.
5. Новікова Н. Л. Організаційно-економічні умови соціального відродження села: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.07.02 [Електронний ресурс] / Н. Л. Новікова. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2005/05nnsvs.zip>
6. Орлатий М. К. Соціальна сфера села та економічний механізм регулювання її розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.02.03 [Електронний ресурс] / М. К. Орлатий. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/1999/99otkmrr.zip>
7. Павлов О. Парадигма сільського розвитку / О. Павлов // Економіка України. — 2006. — № 7. — С. 41 — 48
8. Продіус О. І. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських поселень та шляхи їх вирішення / О. І. Продіус // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 75-80.
9. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у І півріччі 2009 року [Електронний ресурс] / Держкомстат України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Статистичний щорічник України за 2008 р. / [За ред. О. Г. Осауленка] – К: Держкомстат, 2009 р. – 567 с.
11. Ярема Б. П. Розвиток соціальної сфери села (на матеріалах Львівської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.07.02 [Електронний ресурс] / Б. П. Ярема. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/1999/99jbpsss.zip>.

РЕЗЮМЕ

Замора Оксана

Состояние развития социальной сферы села в современных условиях

Исследовано современное состояние развития социальной сферы сельских территорий. На основе полученных результатов предложены приоритетные направления усовершенствования социальной сферы сельских территорий.

RESUME

Zamora Oksana

The conditions of development of the social sphere of modern village

In the article the conditions of development the social sphere of modern village are analyzed. At the base of analysis the priority ways of improving of social sphere of village are proposed.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2011 р.

МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНІ

Окреслено методологічні підходи та практичні заходи щодо регулювання інноваційних процесів в регіоні на прикладі Запорізької області.

Ключові слова: регіональна інноваційна політика, інноваційний процес, державне управління, регіональна інноваційна програма.

Інноваційна політика регіональних органів влади є важливим чинником стабілізації і поживлення економіки і передбачає тісний взаємозв'язок між всіма суб'єктами господарсько-комерційних відносин. Вона є складовою економічної політики регіональних органів влади щодо створення сприятливих умов для торгово-виробничої, агропромислової, будівельно-промислової і науково-виробничої інтеграції всіх інституційних форм господарювання. Основними напрямками проведення регіональної економічної політики є бюджетне планування, проведення інституційних змін (приватизація і роздержавлення), організаційно-правові заходи (ліцензування видів діяльності), контроль за банківською активністю, використання ресурсів державного бюджету.

Регіональна економічна, а, отже, й інноваційна політика, багато в чому визначається господарською структурою регіону, ключове значення в якій мають структуроутворювальні, тобто такі підприємства, які формують прибуткову частину регіонального бюджету, приносять регіону основну частку валютних надходжень, безпосередньо зумовлюють спеціальну стабільність у регіоні в результаті залучення до виробничої діяльності значної кількості трудових ресурсів.

Існує досить значний за обсягом та спектром пласт сучасних досліджень регулювання інвестиційно-інвестиційних процесів в економіці України. Не зменшуючи значущість внеску інших дослідників, можна відзначити праці О. Алімова, Ю. Бажала, П. Бубенка, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Герасимової, М. Данько, О. Дація, Т. Затоначької, В. Онікієнко, І. Павлова, П. Перерви, А. Сидорова, М. Чумаченка та ще багатьох учених, які торкалися проблем інвестиційно-інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів та підприємств [1; 2; 4-8].

Відсутність концептуально цілісної теоретико-методологічної бази, недосконалість науково обґрунтованих рекомендацій і висновків з питань активізації державної та регіональної інноваційної політики за умов становлення й розвитку в нашій державі ринкового середовища визначили актуальність і своєчасність дослідження, його науково-практичне значення.

Важливе значення для реалізації методів регіонального регулювання інноваційних процесів мають територіальні (регіональні) інноваційні

програми і проекти, що відповідають пріоритетам розвитку регіону.

Регіональна програма підтримки інноваційної діяльності є документом, що містить набір основних проектів і заходів, реалізація яких спрямована на розвиток конкурентоспроможних виробництв і технологій, використання місцевих природних ресурсів, виробничого і трудового потенціалу, поліпшення екологічної обстановки, створення продуктивних і технологічних нововведень тощо [3, с. 125]. В умовах ринкових відносин, форм власності, що характеризуються множинністю, і відповідних їм вільних у виборі сфери діяльності товаровиробників мотивами участі останніх у регіональних інноваційних програмах є прибутковість регіонального замовлення і його забезпечення фінансовими ресурсами і певними пільгами. Отже, основою формування програми є добровільні договірні відносини між органами регіонального управління і господарюючими суб'єктами, що повинні отримати закріплення в нормативно-правовій базі, регулюючій подібні угоди, що перетворює останні на важелі державного регулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні.

Особливістю державного регулювання регіональних інноваційних процесів виступає поєднання в особі регіональних органів влади функцій замовника, інвестора і споживача. Ринковим умовам формування і реалізації програм відповідає не тільки взаємна зацікавленість органів регіонального управління, але і старанний конкурсний відбір при розміщенні інноваційного замовлення, визначенні головних розробників і співвиконавців програмних завдань. Тип фінансування контрактних робіт багато в чому зумовлюється формою відшкодування витрат виконавця. Для проектів, що мають стратегічно важливий характер для регіону і спрямовані на поповнення прибуткової бази місцевих бюджетів, прийнятне бюджетне фінансування за рахунок регіональних бюджетів із залученням ресурсів державного бюджету [7].

Залучення коштів цільового позабюджетного фонду створює умови для позабюджетного фінансування регіональних інноваційних програм, а розподіл витрат між державою та іншими інвесторами (власні і позикові кошти виконавців) набуває форми пайового покриття програмних витрат. Нарешті, мобілізаційне фінансування здійснюється тільки за рахунок залучених

коштів, в основному венчурного капіталу. Конкретний тип фінансування залежить від особливостей проекту, що реалізовується, часу отримання ефекту для господарства регіону, населення, місцевого бюджету. Швидка віддача сприяє залученню коштів приватних інвесторів (мобілізаційне або пайове фінансування), тоді як перспективний (віддалений) ефект передбачає використання бюджетного або позабюджетного типів фінансування. Останні типи повинні також використовуватися при виконанні проектів, що мають міжгалузевий характер, належать до технологічних нововведень, які можуть набути поширення в багатьох галузях і виробництвах, розташованих як на вказаній території, так і поза нею.

Для пайового і мобілізаційного типів фінансування характерне створення консорціумів субпідрядників, що беруть участь у виконанні програми. Ці консорціуми об'єднують ресурси для проведення спільних робіт на різних етапах інноваційного процесу. При цьому необхідно в статутних документах консорціуму передбачити розподіл прав власності на результати інноваційної діяльності.

У практиці реалізації регіональних інноваційних програм у нашій країні застосовна концепція "нульової основи", що набула поширення в США. Відповідно до цієї концепції, щорічно наново проводиться розгляд програмних проектів перед відкриттям фінансування, що дає керівникам програм і органам фінансування змогу своєчасно виявляти і припиняти неефективні роботи, оцінювати досягнуті результати щодо вироблених для їх отримання витрат, визначати перспективи завершення всіх проектів. До визначення результатів і доцільності виконання робіт залучається незалежна експертиза. У регіонах нашої країни до виконання заходів програм і проведення експертизи їх результатів можуть залучати університети, дослідні установи і промислові підприємства, а також окремих фахівців без відриву від основної діяльності [10].

Регіональна система фінансової підтримки інноваційної діяльності повинна формуватися на основі цільової акумуляції всіх можливих джерел у регіональному фонді інновацій. Моделі цього фонду різні: від державної некомерційної неприбуткової структури, що не має права юридичної особи і мобілізує лише кошти бюджетів різних рівнів, до комерційної прибуткової організації, що є юридичною особою, відповідальною за розробку і реалізацію інноваційної політики в регіоні. В останньому випадку визначаються умови розподілу прибутку, отриманого від діяльності фонду між державою і приватними інвесторами (вкладниками). Формами фінансування за рахунок коштів фонду є субсидювання, надання дотацій на покриття витрат з обслуговування інноваційної діяльності, пільгове кредитування і гарантування позик, фінансовий лізинг і фінансові інвестиції (операції з цінними паперами, випущеними підприємствами для здійснення інноваційної діяльності). Логічно, що регіональний фонд повинен також контролювати використання ресурсів, які виділяють виконавці регіональної інноваційної програми.

Ризик інновацій, пов'язаний з ринковим неприйняттям користувачами інноваційного продукту, багато в чому залежить від високого рівня цін на нововведення. Зниження цін на інноваційні продукти сприяє використанню місцевих регіональних ресурсів за пільговою ціною і зменшення транспортних витрат. Важливу роль відіграє і пільгове оподаткування

учасників інноваційних процесів, зокрема повне або часткове звільнення від сплати ПДВ на продукцію (роботи, послуги), що створюється в рамках регіональних інноваційних програм та ініціативних інноваційних проектів товаровиробників регіону. Найбільший розмір пільг має припадати на період створення інноваційного продукту і перші 2 роки його масового освоєння, що відрізняється особливо високими витратами для товаровиробника (наприклад, у розмірі 100% на перший рік і 50% – на другий). Подібний порядок пільг повинен поширюватися і на прибуток, що отримується від комерціалізації результатів інноваційної діяльності [10].

Нарешті, складовою регіональної інноваційної політики є формування в регіоні надійної інформаційної системи, що базується на сучасних комп'ютерних технологіях і комунікаціях, користувачами якої можуть виступати як регіональні органи управління, так і суб'єкти інноваційної діяльності. Автоматизація інформаційного забезпечення дасть можливість органам, які регулюють інноваційні процеси в регіоні, опанувати значні обсяги інформації, необхідної для вибору альтернативних способів здійснення інноваційної діяльності при вирішенні соціально-економічних проблем регіону. Це стосується прогнозування перспектив розвитку конкурентоспроможних виробництв і технологій, виявлення пріоритетів розвитку регіону, оцінки науково-технічного, інноваційного потенціалу регіону, визначення ресурсної бази для реалізації регіональних інноваційних програм і проектів, контролю за ходом їх виконання тощо. Розвинена регіональна інформаційна система дає змогу контролювати інноваційні процеси в регіоні і на основі їх оцінки корегувати діяльність органів управління, що здійснюють їх регулювання відповідно до змін в науково-технічній та інноваційній сферах, попиту на інновації з боку товаровиробників, можливостей трансферту в регіональне господарство предметів інтелектуальної власності, нових технологій тощо.

Більшість заходів стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності на регіональному рівні реалізується в рамках обласних програм державної підтримки малого підприємництва, які визначають загальні положення у сфері державної підтримки і розвитку малого підприємництва, встановлює форми і методи державного стимулювання і регулювання суб'єктів малого підприємництва.

Обласні програми передбачають такі напрями підтримки малого, у тому числі і інноваційного підприємництва: створення регіональної інфраструктури, розвитку малого підприємництва (територіальні центри підтримки малого підприємництва, установи, фонди, бізнес-інкубатори, технопарки, виробничі полігони, агентства, навчально-консультативні центри); введення реєстру малих підприємств; інформаційне забезпечення (створення банків даних, навчальних і консультаційних експертних систем, організація періодичних видань, виставок нової техніки і технологій); підготовка фахівців для роботи в сфері малого підприємництва; надання податкових пільг, розширення лізингових операцій, фінансова підтримка; майнова підтримка (забезпечення умов оренди і придбання у власність нежилых приміщень для потреб суб'єктів малого підприємництва); забезпечення доступу суб'єктів малого підприємництва до отримання державних обласних замовлень на виробництво і

надання послуг; сприяння в постачанні малих підприємств сировиною і необхідними ресурсами; підтримка зовнішньоекономічної діяльності; захист від недобросовісної конкуренції і протиправних дій третіх осіб; сприяння створенню спілок взаємного кредитування суб'єктів малого підприємництва.

Податкові пільги в частині сум, що поступають до обласного бюджету, надаються малим підприємствам, які проводять свою діяльність у пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку області (у їх число входить й інноваційна діяльність) і беруть участь у реалізації цільових державних і регіональних програм. Податкові пільги можуть надаватися у вигляді зниження податкової ставки; надання відстрочення на сплату податку без нарахування відповідної пені; можливості повертати податкові суми на виплат. Питання про надання податкових пільг у частині, що надходить до місцевих бюджетів, вирішується органами місцевого самоврядування самостійно.

Методи фінансової підтримки підприємницьких структур у регіоні орієнтовані на вирішення таких завдань: формування максимально вигідних умов доступу малих підприємств до фінансових ресурсів; залучення до фінансування суб'єктів малого підприємництва максимально можливих коштів фінансово-кредитних установ; мінімізація ризиків неповерненнь кредитних ресурсів для державного інвестора і недержавних фінансово-кредитних установ; надання допомоги максимально великому числу ефективних малих підприємств, що сформує імпульс для розвитку всього господарства регіону.

Велику роль у підтримці і розвитку малих інноваційних підприємств відіграють департамент підтримки підприємництва і малого бізнесу обласної адміністрації.

Інвестиційна політика будувалася так, щоб забезпечити розвинених найбільш розвинутих у науково-технологічному і економічному плані малих інноваційних підприємств до рівня їх стійкої самостійної роботи в умовах ринку. Для цього відбиралися проекти малих підприємств, обсяги фінансування яких на першому етапі не перевищували 500 тис. грн. Після реалізації першого етапу кредитування фірмою спільно з Фондом, стратегічними партнерами й експертами розробляється проект розвитку інноваційного продукту з метою розширення як обсягів виробництва, так і підвищення рівня технологічних й експлуатаційних характеристик продукції, що випускається. Таким чином, у результаті такої схеми кредитування готуються до венчурного інвестування підприємства.

У рамках проведеного дослідження було підготовлено бізнес-план створення інноваційно-технологічного центру (ІТЦ) у м. Запоріжжя на базі облдержадміністрації. Враховуючи той факт, що наукоємні фірми ІТЦ матимуть різний характер виробництва і види продукції, що випускається, доцільне їх групування в окремі блоки, що мають близькі за своїм призначенням технології. Попередній склад технологій підприємств ІТЦ (на основі вибіркового анкетування 50 малих інноваційних підприємств) такий: розробка медичної і діагностичної апаратури, комп'ютерні й інформаційні технології; розробка приладів контролю, виміральної апаратури; виробництво нових матеріалів; технології для будівельного комплексу; лазерні і плазмові технології; технології для переробної промисловості; технології і

прилади для автомобілебудування.

ІТЦ є великим багатопрофільним підприємством, на якому можливо як розміщення замовлень на виробництво комплектуючих й оснащення, необхідних для технологічних процесів підприємств ІТЦ, так і здійснення трансферту перспективних комерційних технологій. Кошти на виконання проекту можуть бути виділені по лінії обласного бюджету і за рахунок сторонніх інвесторів на довгостроковій поворотній основі.

Подальший розвиток інноваційного бізнесу в області здійснюватиметься паралельно за двома напрямками:

Кредитно-інвестиційна підтримка на основі партнерських відносин державних фондів і регіонального рівнів і лізингових компаній з іноземними учасниками проектів ЄБРР і ТАСІС.

Створення стабільних умов ефективного розвитку процесів комерціалізації і трансферту наукоємних технологій.

Перший напрям орієнтований на залучення на пріоритетних началах позабюджетних коштів вітчизняних та іноземних джерел фінансування інноваційного бізнесу при забезпеченні відповідних гарантій з боку державних фондів, що беруть участь на пайовій основі у вказаному процесі. Другий напрям інфраструктурної підтримки повинен забезпечити підвищення інвестиційної привабливості найбільш перспективних малих інноваційних підприємств за рахунок створення для них надійної (з гарантіями держави) виробничо-технологічної бази у вигляді регіональної мережі інноваційно-технологічних центрів (ІТЦ) як елементів науково-виробничих комплексів.

У рамках проведених досліджень зроблено спробу оцінити методологічні підходи та практичні заходи щодо вдосконалення державного регулювання інноваційних процесів в регіонах України на прикладі Запорізької області. Це окреслює перспективи подальших наукових досліджень автора у сфері теорії та практики інноваційно-інвестиційної політики держави.

Список літератури

1. Бажал, Ю. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення: Наук. доп. [Текст] / Ю. М. Бажал, І. В. Одетюк, М. С. Данько та ін.; За ред. В. П. Александрової. – К.: Ін-т економіч. прогнозування, 2002. – 80 с.
2. Бубенко, П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні [Текст] / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30–39.
3. Ватаманюк, З. Розвиток інституційного інвестування в Україні [Текст] / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124–132.
4. Геєць, В. Інвестиційно-інноваційний шлях розвитку – модернізований проект розвитку управління економіки і суспільства початку XXI століття [Текст] / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3-32.
5. Герасимова, С. Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств [Текст] / С. В. Герасимова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 103–112.
6. Дацій, О. Інноваційні моделі забезпечення економічної безпеки держави [Текст] / О. І. Дацій // Інвестиції: практика та досвід – 2008. – № 19. – С. 5-8.
7. Затонацька, Т. Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері [Текст] / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 36–44.
8. 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.
9. Сидорова, А. Напрями інноваційного розвитку в

промисловості України [Текст] / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 19–26.

10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації та викликів [Текст] / Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 632 с.

11. Юркевич О. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів [Текст] / О. М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.

РЕЗЮМЕ

Изюмская Виктория

Методология и практика регулирования инновационных процессов в регионе

Определены методологические подходы и практические рекомендации по регулированию инновационных процессов в регионе на примере Запорожской области. Для реализации методов регионального регулирования инновационных процессов предложено использование региональных инновационных программ и проектов, отвечающих приоритетам развития региона; создание инновационно-технологического центра на базе Запорожской областной государственной администрации.

RESUME

Izyums'ka Viktoria

Methodology and practice of adjusting of innovative processes in the region

The methodological approaches and practical recommendations of adjusting of innovative processes in a region on the example of the Zaporizhia district are determined. For realization of methods of the regional adjusting of innovative processes the use of the regional innovative programs and projects, answering priorities of development of region and creation of innovative-technological center on the base of state administration of Zaporizhia district are offered.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2011 р.

Микола КАНЬОСА

кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Людмила КОРЧИНСЬКА

аспірант,
Хмельницький національний університет

СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті висвітлено питання стану та перспективи відтворення основних засобів підприємств харчової промисловості Хмельницької області шляхом залучення інвестицій та здійснення інноваційної діяльності.

Ключові слова: харчова промисловість, відтворення, інвестиції, основні засоби, інноваційний розвиток, ефективність використання.

Незважаючи на певні позитивні результати, промисловість України розвивається під тиском низки кризових явищ і тенденцій. Помилки, допущені за період незалежності України, спричинили посилення негативних тенденцій у процесах інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу у вітчизняній економіці. Ступінь зносу основних засобів підприємств промисловості України становить 58 %, половина промислового обладнання вичерпала свій ресурс і має вік у 20 і більше років. Кількість інноваційно активних підприємств промисловості у 2009 році складала 12,8 % від загальної кількості підприємств промисловості України. Більше як 40,7 % промислових підприємств є збитковими, їх кількість з кожним роком збільшується. Якщо у 2005 році питома вага збиткових підприємств промисловості становила 36,5 %, то у 2008 році – 38,9 %. Рентабельність промислового виробництва є недостатньою (1,7 % у 2009 році), майже половина підприємств є хронічно збитковими.

Питанням дослідження процесів відтворення основних засобів, а також інвестування діяльності, у тому числі підприємств, присвячено наукові праці вчених-економістів: І. О. Бланка [10], А. С. Гальчинського [11], В. М. Гейця [12], С. О. Буткевич [13], О. І. Дація [14], Д. Ф. Крисанова [15], В. Т. Ланового [16], І. І. Лукінова [17], Т. В. Майорової [18], А. В. Мертенса [20], А. А. Пересади [19], А. І. Сухорукова [21] та ін. Питання інвестиційного й інноваційного розвитку економіки досліджували такі зарубіжні науковці, як: Ю. Брігем [22], В. В. Бочаров [23], Л. Гітман [24], Є. С. Стоянова [25], У. Ф. Шарп [26].

Харчова промисловість є важливою галуззю економіки України. Сьогодні на багатьох підприємствах галузі використовується застаріле обладнання й технології, що негативно впливає на ефективність їх роботи. За таких обставин велике значення має забезпечення інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості, що передбачає розв'язання фінансових проблем, які стосуються залучення й використання інвестицій.

Аналіз наявних публікацій дозволив зробити висновок про те, що питання вивчення стану та перспектив відтворення основних фондів підприємств такої важливої та стратегічної галузі, як харчова промисловість Хмельницької області недостатньо висвітлені в сучасній економічній літературі і потребують подальшого дослідження.

В стратегії економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки наголошується на необхідності забезпечення пріоритетного розвитку агропромислового комплексу України, в тому числі харчової та переробної промисловості, визначено структурні завдання на 2004-2015 роки:

- збільшення місткості внутрішнього ринку продовольчих товарів як результат підвищення платоспроможного попиту споживачів;
- удосконалення механізмів державного регулювання розвитку основних ринків продовольчих товарів;
- розширення та удосконалення інфраструктури, що стосується заготівлі сільськогосподарської сировини та реалізації готових продуктів харчування;
- реструктуризація з виведенням надлишкових потужностей підприємств цукрової та спиртової галузей;
- приватизація підприємств лікєро-горілчані та виноробної галузей з урахуванням їхньої специфіки;
- освоєння прогресивних технологій та впровадження технічних засобів, які забезпечуватимуть випуск високоякісної екологічно безпечної харчової продукції за мінімальних витрат енергії, сировини, матеріалів та праці;
- удосконалення маркетингової діяльності підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- створення банків даних інвестиційно-привабливих підприємств з метою формування їхнього позитивного інвестиційного іміджу;
- впровадження міжнародних систем безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини,

управління якістю, екологічної безпеки, міжнародних стандартів серії ISO, адаптованої до вимог ЄС нормативної бази у сфері стандартизації та сертифікації;

- удосконалення державної політики щодо стимулювання експорту продукції, зокрема продовольчих товарів, збільшення у загальному обсязі українського експорту частки їх продукції з високим ступенем переробки [29].

Спроможність регіональної харчової промисловості задовольняти потреби внутрішнього і зовнішнього

ринку в харчових продуктах визначається досягнутим рівнем розвитку цієї галузі та можливостями докорінного підвищення ефективності її функціонування в перспективі.

У 2008 році, вже вдруге, в харчовій промисловості як в Хмельницькій області, так і по всій Україні відбулося падіння виробництва (рис. 1). Інформаційні джерела Держкомстату України у 2008-2009 роках зафіксували зниження обсягів виробництва харчової продукції, про що свідчать індекси обсягів продукції промисловості Хмельницької області, що становили по роках 99,4 та 76,4 % відповідно [30].

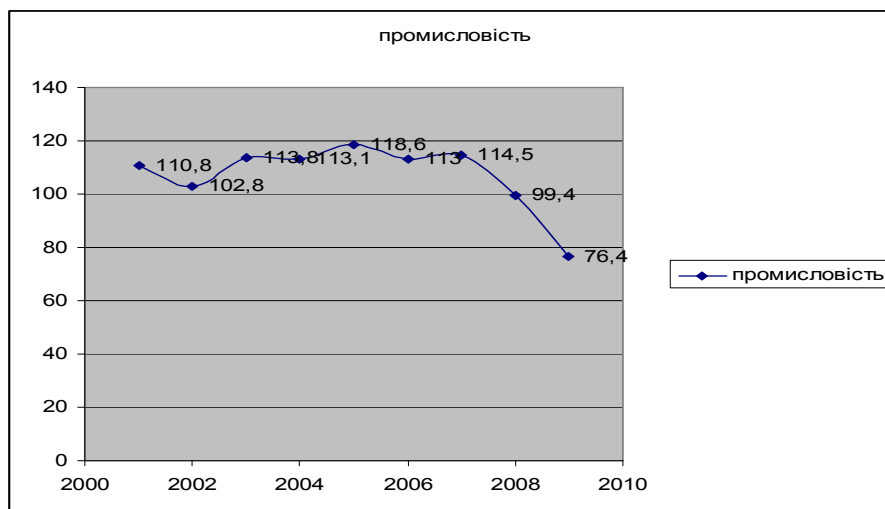


Рис. 1. Динаміка обсягу продукції промисловості Хмельницької області

Джерело: За даними Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Причини такої ситуації – це: по-перше, вияви загальної фінансово-економічної кризи в країні, що призвели до зниження купівельної спроможності населення, ускладнення доступу компаній до банківських займів, скорочення інвестицій у галузь та згортання програм модернізації галузі і скорочення виробництва загалом; по-друге, ще недосконала система державного управління харчовою галуззю в умовах нетривалого перебування України у СOT; по-третє, недосконала система регуляції експортно-імпортних операцій у харчовій промисловості, а також через значне скорочення власної вітчизняної сировини для виробництва харчових продуктів, що призводить до збільшення частки її імпорту та вже відбивається на вартості продуктів харчування (молокопродукти, м'ясні продукти, крупи, цукор тощо).

Найгострішими проблемами сьогодення у розвитку харчової промисловості є структурна розбалансованість галузі, посилення процесів міжгалузевої поляризації щодо забезпечення основними засобами та їх зношеності, цінові диспропорції на різну продукцію харчування, збиткова діяльність одних і стабільні обнадійливі економічні показники виробництва в інших.

Для підвищення ефективності виробництва харчових продуктів та забезпечення випуску високоякісної екологічно безпечної харчової продукції за мінімальних витрат енергії, сировини, матеріалів та праці необхідний високий технологічний рівень промислового виробництва, що характеризується станом, динамікою та ефективністю використання основних фондів (насамперед високотехнологічного та інноваційного обладнання та устаткування), а також

рівнем і тенденціями інвестування в основний капітал.

Хоча реальна вартість основних засобів підприємств харчової промисловості Хмельницької області щороку збільшується, темпи зростання цього показника не є достатніми і мають стрибкоподібний та нестабільний характер (таблиця 1). Індекси оновлення основних засобів з 2005 по 2008 рік поступово збільшувалися, вартість основних засобів, що вибували щорічно за зазначений період, суттєво не змінювалась. Критичним для підприємств харчової промисловості Хмельницької області і загалом промисловості України став 2009 рік, в якому вартість оновлених основних засобів зменшилась у 2,1 рази порівняно з 2008 роком, а вартість основних засобів, що вибули, збільшилась у 1,5 рази. У 2009 році серед підприємств харчової промисловості області за вартістю вибулих основних засобів тримали лідерство підприємства м. Старокостянтинів (42229 тис. грн.) та Старокостянтинівського району (6872 тис. грн.). Перевищення вартості основних засобів, що вибули, над вартістю введених основних засобів у 2009 році було зазначене у таких районах Хмельницької області: Городоцькому, Летичівському, Старокостянтинівському, Старосинявському та у містах: Кам'янці-Подільському, Старокостянтиніві, Шепетівці.

Безпосередньо індекс оновлення основних фондів залежить від обсягів капітальних інвестицій в основний капітал. Ступінь зношеності основних фондів становить від 50,2 % у 2005 році до 55,9 % у 2008 році.

Доцільно розрахувати показники для характеристики фізичної ефективності використання основних фондів підприємствами харчової промисловості Хмельницької області (таблиця 2).

З 2005 року фондвіддача основних фондів має

Таблиця 1. Динаміка показників використання основних засобів підприємств харчової промисловості, тис. грн.

Показники	Роки				
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1. Основні засоби	806352	840956	1322983	1481426	1541349
2. Вартість уведених основних засобів	87526	136691	167534	215817	100711
3. Індекс оновлення основних засобів	100,8	156,2	122,6	128,8	46,7
4. Вибуло основних засобів	39934	42151	44014	43798	67568
5. Ступінь зношеності, %	50,2	51,4	52,0	55,9	51,6

Джерело: розраховано за даними Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Таблиця 2. Ефективність використання основних фондів підприємствами харчової промисловості Хмельницької області

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	1336142,2	1372174,4	2048201,5	2367907,6	2477614,0
Первісна середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	806352	840956	1322983	1481426	1541349
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. чол.	16,2	14,4	14,0	11,9	10,3
Фондовіддача	1,66	1,63	1,55	1,60	1,61
Фондомісткість	0,60	0,61	0,65	0,63	0,62
Фондоозброєність	49775	58400	94499	124490	149646

Джерело: розраховано за даними Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

тенденцію до зменшення у зв'язку зі зменшенням обсягу реалізованої продукції на 1 грн. основних засобів. Щороку зростає і фондоозброєність (у 2009 році вона досягла 149646 грн. у розрахунку на 1 працюючого), але це зростання відбулося не за рахунок збільшення двох показників, а за рахунок зменшення середньорічної чисельності найманих працівників з 16,2 тис. чол. у 2005 році до 10,3 тис. чол. у 2009 році (збільшення кількості безробітних).

Харчова промисловість Хмельницької області посідає одне з перших місць за обсягом інвестицій в основний капітал усієї області, сума яких становить майже третину всіх капіталовкладень в економіку Хмельницької області. У таблиці 3 наведена інформація щодо стану і динаміки інвестиційних процесів, які відбуваються в харчовій промисловості Хмельницької області.

Упродовж 2009 року в харчову промисловість Хмельницької області було спрямовано 165,7 млн. грн. капітальних інвестицій, в тому числі – 156,5 млн. грн. інвестицій – в основний капітал. Серед підприємств харчової промисловості Хмельницької області у 2009 році за обсягом капітальних інвестицій в основний капітал перше місце посідають підприємства з переробки молока та виробництва сиру, питома вага яких в загальному обсязі інвестицій складає 41,7 %, друге місце – підприємства з виробництва алкогольних напоїв – 15%, третє місце – підприємства з виробництва пива – 12,4 %, четверте місце – підприємства з виробництва хліба та хлібобулочних виробів – 5,8 %. Починаючи з 2006 року, підприємства харчової промисловості Хмельницької області скеровують все менше інвестицій в основний капітал. У 2009 році порівняно з 2008 роком обсяг інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості Хмельницької області зменшився у 2,5 рази через вплив загальних кризових явищ на економіку країни.

Нарощування темпів інвестування в основний

капітал має відбуватись одночасно з удосконаленням структури та розширенням джерел фінансування інвестицій. Зокрема доцільно активніше використовувати порівняно нові зовнішні джерела їх фінансування (банківське інвестування, іноземне інвестування, інвестування за рахунок операцій на фондовому ринку тощо). Без вирішення цієї проблеми неможливо здійснити структурну перебудову вітчизняної економіки та виконати стратегічні завдання високотехнологічного прориву [28, с. 47].

Дані про динаміку та структуру інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості Хмельницької області наведено у таблиці 4.

Аналіз розподілу інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості за джерелами фінансування засвідчив, що найбільш вагомим джерелом інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств, питома вага яких з кожним роком збільшується з 80,5 % у 2005 році до 97,9 % у 2009 році. Другим джерелом залишаються кредити банків та інші позики, хоча з кожним роком питома вага банківських кредитів у фінансуванні капітальних інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості Хмельницької області дедалі зменшується (13,9 % у 2005 році порівняно з 1,5 % у 2009 році) через високий ступінь нестабільності сучасної економічної ситуації. У світовій практиці довгострокові кредити є основним позичковим джерелом фінансування інвестицій.

Незначним джерелом інвестицій в основний капітал є також кошти державного та місцевого бюджетів, що складають 0,3-0,8 % в питомій вазі всіх джерел фінансування. Вкрай рідко ними виступають кошти іноземних інвесторів, кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів, взагалі не застосовується іпотечне кредитування. Хоча харчова промисловість є чи не найпершою промисловістю, яка, з точки зору іноземних інвесторів, є найпривабливішою завдяки стійкому попиту на її продукцію в державі та потужному

Таблиця 3. Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості Хмельницької області по роках, млн. грн.

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Промисловість	563,8	816,1	998,6	1560,9	1861,2
Харчова промисловість	93,4	276,0	329,7	384,3	156,5
В тому числі					
- виробництво хліба та хлібобулочних виробів	5,41	3,79	6,98	11,88	9,08
- виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	-	0,34	0,01	0,01	-
- виробництво олії та тваринних жирів	0,01	0,01	-	-	-
- виробництво алкогольних напоїв	-	0,52	-	25,36	23,67
- виноробна	-	-	-	-	-
- виробництво пива	3,79	136,5	186,8	241,8	19,4
- виробництво мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв	17,68	5,18	29,2	2,7	0,2
- перероблення та консервування овочів та фруктів	3,2	3,6	18,1	23,5	6,1
- соляна	-	-	-	-	-
- виробництво м'яса та м'ясних продуктів	3,1	7,1	6,9	11,6	7,5
- перероблення молока та виробництво сиру	16,4	35,4	38,9	16,4	65,3

Джерело: розраховано за даними Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Таблиця 4. Динаміка та структура інвестицій в основний капітал підприємств харчової промисловості Хмельницької області (за реєстрацією підприємств), млн. грн.

Показники	Роки				
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах)	97,2	276,0	321,7	390,5	124,9
Всього					
У тому числі за рахунок:					
- коштів державного бюджету	0,3	3,5	2,7	3,3	0,7
- коштів місцевих бюджетів (міста, району, області тощо)	0,4	-	-	-	-
- власних коштів підприємств і організацій	78,2	235,8	290,7	360,5	122,3
- кредитів банків та інших позик	13,5	36,7	26,9	19,8	1,9
у тому числі кредитів іноземних банків	-	23,5	-	-	-
- іпотечного кредитування	-	-	-	-	-
- коштів іноземних інвесторів	-	-	-	3,6	-
- коштів вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо	-	-	-	-	-
- інших джерел фінансування	4,8	-	1,4	3,3	-
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі за рахунок:					
- коштів державного бюджету	0,3	1,3	0,8	0,8	0,6
- коштів місцевих бюджетів (міста, району, області тощо)	0,4	-	-	-	-
- власних коштів підприємств і організацій	80,5	85,4	90,4	92,3	97,9
- кредитів банків та інших позик	13,9	13,3	8,4	5,1	1,5
у тому числі кредитів іноземних банків	-	64,0	-	-	-
- іпотечного кредитування	-	-	-	-	-
- коштів іноземних інвесторів	-	-	-	1,0	-
- коштів вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо	-	-	-	-	-
- інших джерел фінансування	4,9	-	0,4	0,8	-

Джерело: розраховано за даними Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

експортному потенціалу всієї галузі.

Інвестиційну діяльність на території України регулюють понад 200 нормативних документів. Основним чинним законодавчим актом є Господарський кодекс України, який доповнюється законодавчими

актами різного рівня. Водночас прийнято спеціальні закони, які загалом або значною мірою регулюють інвестиційну діяльність, в тому числі й іноземних інвесторів. Це, зокрема, Закони України «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних

інвестицій в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інші.

Майже всі підприємства харчової промисловості Хмельницької області перебувають у складному

фінансово-господарському становищі, що підтверджується низьким рівнем рентабельності операційної діяльності (таблиця 5).

Як бачимо з даних таблиці 5, рентабельність виробництва продуктів харчування з кожним роком має тенденцію до незначного збільшення. Хоча деякі з підприємств є хронічно збитковими, зокрема з виробництва сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання (з 2005 – 2007 рік та у 2009 році), олії та тваринних жирів (з 2005 по 2009 рік), перероблення та консервування овочів та фруктів (з 2008 по 2009 рік).

Таблиця 5. Динаміка рентабельності діяльності підприємств харчової промисловості Хмельницької області, %

	Роки				
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виробництво харчових продуктів, напоїв	3,8	4,4	3,7	4,8	8,8
У тому числі					
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	5,5	4,3	2,6	2,2	3,4
Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	-2,3	-5,8	-10,3	3,2	-16,3
Виробництво олії та тваринних жирів	7,9	-87,8	-30,6	-16,3	-29,2
Виробництво пива	30,4	33,4	32,4	16,0	17,5
Виробництво мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв	4,2	1,7	8,1	10,0	9,5
Перероблення та консервування овочів та фруктів	9,8	8,1	10,9	-10,8	-10,1
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	5,6	10,0	6,8	1,0	9,5
Перероблення молока та виробництво сиру	0,3	2,2	3,1	1,0	4,3

Джерело: розраховано за даними Управління статистики Хмельницької області: <http://www.statbrd.ic.km.ua>

Для подолання такого становища потрібна докорінна реконструкція багатьох підприємств і виробництв харчових галузей та оснащення їх сучасною технікою. При цьому державна підтримка та інноваційна стратегія повинні передбачати систему організаційно-економічних заходів з упровадження останніх науково-технічних досягнень. Оновлення виробничого апарату має відбуватися шляхом прискореного виведення фізично зношеного і морально застарілого обладнання та введення в експлуатацію нового устаткування, що відповідає передовим світовим зразкам.

Більшість підприємств харчової промисловості потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкурентної боротьби вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Науково-технічний потенціал вітчизняної науки, незважаючи на недостатні умови розвитку через низьке фінансування і відсутність належного попиту на інновації вітчизняного реального сектору економіки, продовжує «виживати», хоча кількісно скорочується наявність наукових організацій (у 1995 році налічувалося 10 наукових організацій). Станом на 1 жовтня 2009 року в Хмельницькій області налічувалося 6 організацій, які виконують наукові дослідження та розробки, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила 5,1 %. Порівняно з 2000 роком питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у 2010 році зменшилась у 2,3 рази (зменшились витрати на промислових підприємствах Хмельниччини на придбання машин та обладнання, що пов'язані з впровадженням інновацій,

придбанням нових технологій), що призводить до високої ресурсозатратності виробництва (в харчовій промисловості Хмельниччини у 2009 році частка матеріальних витрат складає 77,9 %, в промисловості матеріальні витрати складають 60,4 %), низьким рівнем переробки та консервативним технологічним устроєм.

Найбільш впливовими факторами, що гальмують або перешкоджають проведенню інноваційної діяльності, є вартісно-цінові та фінансові: нестача власних коштів; великі фінансові витрати на впровадження нововведень; недостатня фінансова підтримка держави; високий економічний ризик, пов'язаний із впровадженням інновацій та виведенням інноваційної продукції на ринок; тривалий термін окупності нововведень; відсутність коштів у замовників інноваційної продукції. На другому місці: недосконалість законодавчої бази; відсутність кваліфікованого персоналу та можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими установами; нестачу інформації про нові технології, ринки збуту та відсутність попиту на інноваційну продукцію.

Державною програмою розвитку промисловості на 2003-2011 роки передбачено такі пріоритети харчової промисловості: підтримка конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; подальша диверсифікація виробництва; впровадження сертифікованих за європейськими стандартами виробництв та ресурсозберігаючих технологій. Для досягнення зазначених цілей необхідно привести у відповідність до сучасних вимог розвитку техніко-технологічний рівень підприємств харчової промисловості до рівня розвитку економічно

розвинених країн шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості. Розв'язання інвестиційної проблеми в галузі повинно відбуватися шляхом залучення всіх джерел інвестування. Серед стратегічних напрямків подолання фінансово-економічної кризи виокремлено найбільш вагомий напрямок – це інноваційний розвиток економіки на основі впровадження передових науково-технологічних досягнень, відкритих інновацій, перспективних розробок, що мають соціальну спрямованість. Такий прорив неможливий без активної підтримки державою базисних інновацій і освоєння відповідних ринкових інноваційних ніш.

Список літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 року №436-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 16.04.1991 року №959-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
3. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 18.09.1991 року №1560-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
4. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс] : закон України від 19.03.1996 року №93/96-ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
5. Про захист іноземних інвестицій в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 10.09.1991 року №1540а-XII. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
6. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 року №991-XIV. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua>.
7. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження [Електронний ресурс] : закон України від 15.03.2001 року №2299-III. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
8. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 16.01.2003 року №433-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.01.2003 року №433-IV. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>.
10. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
11. Гальчинський, А. С. Основи економічної теорії [Текст]: підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Галкін – К.: Вища, 1995. – 462 с.
12. Геєць, В. М. Перехідна економіка [Текст] / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Є. М. Лянова та ін.; За ред. В. М. Геєця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
13. Буткевич, С. О. Інвестування: теорія і практика [Текст] : навч. посібник / С. О. Буткевич. – К.: Вид-во європейського університету, 2006. – 234 с.
14. Корецький, М. Х. Стратегічне управління [Текст]: навч. посібник / М. Х. Корецький, О. І. Дацій, А. О. Дегтяр – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 240 с.
15. Крисанов, Д. Ф. Іноземні інвестиції та інновації в харчовій промисловості України [Текст] / Д. Ф. Крисанов, О. І. Попов // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. – К.: ДОД Інституту аграрної економіки УААН, 2010. – №4. – С. 121-127.
16. Лановий, В. Інвестиції та розвиток: науково-популярна література [Текст] / В. Лановий, В. Дубровський. – К.: Центр ринкових реформ, 2002. – 86 с.
17. Лукінов, І. І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя [Електронний ресурс] / І. І. Лукінов. – Режим доступу: <http://ebooksforstudy.com/pdf1305-down.html>.
18. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Т. В. Майорова, К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
19. Пересада, А. А. Інвестування [Текст] : навч.-метод. посібник для самос. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Оніщенко, О. О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.
20. Мертенс, А. В. Інвестиції [Текст] : Курс лекцій по современной финансовой теории / А. В. Мертенс, – К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. – 416 с.
21. Сухоруков, А. І. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів [Текст] / А. І. Сухоруков // Економіка України, – 2002. – №8. – С. 26-33.
22. Бригхэм, Ю. Ф. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт. – 10 изд., Питер: 2011. – 960 с.
23. Бочаров, В. В. Інвестиції [Текст] : учебник для вузов / В. В. Бочаров. – 2 изд. – К.: 2010. – 384 с.
24. Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования [Текст] / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонс / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
25. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / Под. ред. Е. С. Стояновой – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2003. – 656 с.
26. Шарп, У. Ф. Інвестиції [Текст] / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джефри В. Бейли. – М.: Ифра-М, 2003. – 1028 с.
27. Федулова, Л. Науково-технологічний та інноваційний процес в Україні: Тенденції в кризових ситуаціях [Текст] / Л. Федулова // Економіст. – 2011. – №1. – С. 24-27.
28. Захарін, С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів [Текст] / С. Захарін // Економіка України. – 2007. – №5 – С.43-51.
29. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/varnaly/005.htm>.
30. Статистичний щорічник за 2008 рік [Текст] / За ред. В. В. Сокальського, Головне управління статистики по Хмельницькій області. – Хмельницький. – 2009. – С.74.

РЕЗЮМЕ

Каньоса Николай, Корчинская, Людмила
Состояние, эффективность использования и перспективы воссоздания основных средств предприятий пищевой промышленности Хмельницкой области

В статье освещены вопросы, связанные с состоянием и перспективами воссоздания основных средств предприятий пищевой промышленности Хмельницкой области путем привлечения инвестиций и осуществления инновационной деятельности.

RESUME

Kanyosa Mykola, Korchyn's'ka Lyudmyla
State, efficiency of the use and the prospects of recreation of the main assets of enterprises of food industry in Khmel'nytskyi district

The article deals with the state and prospects of recreation of the fixed assets of enterprises of food industry in Khmel'nytskyi district by involving the investments and realization of innovative activity.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2011 р.

НАПРЯМКИ МІНІМІЗАЦІЇ ДИСПРОПОРЦІЙНОСТІ НАГРОМАДЖЕННЯ КОМПОНЕНТІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА В УКРАЇНІ

У статті окреслено сутність національного багатства як резерву держави щодо нівелювання негативних впливів екзогенних та ендогенних чинників. Визначено головні проблеми вивчення диспропорційності нагромадження національного багатства в Україні, розглянуто різновиди цієї диспропорційності. Обґрунтовано напрямки мінімізації диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства України, необхідність впровадження в практику господарювання держави національної стратегії використання та заощадження національного багатства.

Ключові слова: компоненти системи національного багатства, екзогенні та ендогенні чинники, диспропорційність нагромадження людського, природно-ресурсного, нематеріального та матеріально-речового елементів.

Стабільний розвиток економіки будь-якої нації значною мірою залежить від наявності та ефективного використання національного багатства, яке є резервом для нівелювання негативних проявів різноманітних екзогенних чинників, державного регулювання та ринкового механізму функціонування економіки.

Серед українських учених, які розглядали різні аспекти проблеми національного багатства, слід виділити І. Бобух, О. Веклич, О. Врублевську, Л. Гринів, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Н. Збагерську, О. Стефанишин, С. Шумську та інших.

Зараз процес реалізації національного багатства в Україні характеризується значними диспропорціями, мінімізація яких має здійснюватись системно. Однак на сьогоднішній день дослідження цієї проблеми не носять системного характеру. Нині вивчено лише її окремі аспекти. Тому, на нашу думку, визначення напрямків мінімізації цієї диспропорційності в Україні є дуже актуальним.

Основною метою статті є теоретичний аналіз диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства та визначення напрямків її мінімізації.

Для досягнення цієї мети в статті поставлено такі завдання:

- здійснити теоретичний аналіз диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства;
- розкрити дві площини її дослідження;
- виявити основні проблеми вивчення питання;
- систематизувати способи мінімізації диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства в Україні.

Національне багатство – важливий макроекономічний агрегат та капітальний запас нації, результат постійно відтворюваного процесу використання та заощадження людського, природно-ресурсного, нематеріального та матеріально-речового елементів для задоволення потреб нації та розвитку національної економіки. Водночас це надзвичайно складна, динамічна, багаторівнева, багатоконпонентна, відкрита система, яка складається з певної кількості

різноманітних підсистем. Вони доволі ієрархічно складні за своєю структурою, взаємопов'язані і взаємодіють між собою, впливають одна на одну, утворюючи єдину синергетичну систему, яка підлягає регулюванню та ефективному керуванню. Водночас кожна підсистема національного багатства має великий потенціал, що дозволяє йому виходити на значно вищий рівень розвитку.

В контексті вищезазначеного диспропорційність нагромадження компонентів національного багатства потрібно розглядати у двох площинах. З однієї сторони – невідповідність нагромадження частин системи національного багатства, співвідношення їх між собою і з загальним обсягом національного багатства, а з другої – це невідповідність різноманітних підсистем національного багатства в межах кожного його компонента. В першому випадку слід констатувати зменшення обсягу абсолютного національного багатства (людської і природної його компонент) порівняно з його відносною частиною (матеріально-речове та нематеріальне багатство) і з загальним обсягом національного багатства, а в другому – це, зокрема, диспропорції нагромадження в межах основних складових національного багатства. Наприклад, диспропорції нагромадження компонентів людського капіталу як базового складника національного багатства, а саме – рівня освіти, професійної підготовки, стану здоров'я, які становлять основу класифікації елементів людського капіталу [1, с. 34].

Визначення диспропорцій нагромадження національного багатства стане імпульсом для відповідної державної політики використання і заощадження національного багатства, мінімізація яких внаслідок цього буде відповідати вимогам національної безпеки та національним інтересам, що у свою чергу забезпечить значні конкурентні переваги Україні на міжнародній арені.

Можна виділити такі найголовніші проблеми вивчення диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства:

- проблеми, пов'язані із збиранням інформації [2,

с. 32];

- проблеми, пов'язані із оцінкою різномірних компонентів системи національного багатства;
- конфіденційність інформації.

У зв'язку з цим цілком ясно, що національне багатство як важлива макроекономічна категорія ще не отримала адекватного вартісного відображення [3], а тому у повній мірі не відтворює результати економічної діяльності України.

До речі, зараз діючими є стандарти Системи національних рахунків 2008 р. [4, с. 244], але вони також не є досконалими. Тому, на нашу думку, необхідно виділити такі недоліки традиційних систем макроекономічних показників розвитку національної економіки:

- ігнорування національного багатства як макроекономічного агрегата в системі національних рахунків;
- відсутність відображення диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства;
- відсутність обліку покомпонентних втрат національного багатства, що дало б змогу в майбутньому запобігати цим втратам;
- врахування лише прямих витрат, пов'язаних з освоєнням родовищ та видобутком мінеральних компонентів природного капіталу та ігнорування втрат національної економіки, пов'язаних з пошуком ренти у цій сфері;
- відсутність розмежування між сукупною вартістю доданого чинниками виробництва і сукупною вартістю реалізації компонентів природного капіталу.

Ключовою ціллю держави у Стратегії економічного і соціального розвитку України до 2015 року є забезпечення інтегрованого підходу до сталого розвитку довкілля, коли “вирішення екологічних проблем є, з одного боку, завданням, а з іншого – інструментом більш справедливого розподілу суспільного багатства, який згодом буде впливати на технологічну перебудову економіки, та забезпечення сталого розвитку країни в цілому” [5, с. 359-360].

Тому основними напрямками мінімізації диспропорційності нагромадження природної компоненти національного багатства є:

- створення еколого-економічної моніторингової системи за деструктивними змінами обсягу кожного компонента національного багатства;
- раціоналізація використання природного капіталу, який виконує не лише економічну функцію, але і забезпечує стійкість наземних екологічних систем (екологічна функція);
- дослідження динаміки природовідновлення;
- удосконалення державної політики щодо відтворення національного багатства;
- екологічне страхування;
- збільшення обсягу інвестицій для оновлення технологій та здійснення природоохоронних заходів;
- проведення ефективної рентної політики;
- стимулювання та використання державного протекціонізму регіональних цільових програм зі збереження та запобігання втратам національного багатства.

В сьогоденнішніх умовах посилення глобалізаційних

процесів соціальний, економічний та екологічний розвиток держави залежить саме від порівняльних переваг національної економіки щодо її національного багатства.

Таких переваг можна досягти завдяки ефективному використанню національного багатства, його раціональному заощадженню і стабільному відтворенню, а отже, шляхом мінімізації диспропорційності нагромадження усіх його компонентів. Зважаючи на специфічні умови, що склалися у вітчизняній економіці, потрібно основну увагу сьогодні зосередити на збалансованому нагромадженні передусім компонентів абсолютного національного багатства.

Загальний обсяг людського потенціалу України за експертними оцінками станом на 01.01.2008 р. дорівнює 13,2 трлн. дол. США, з яких 7,75 трлн. дол. США – людський капітал і 5,46 трлн. дол. США – незадіяний або не капіталізований потенціал [6, с. 110] (у вузькому сенсі уміщує потенційні можливості безробітного населення, а у широкому розумінні – також і економічно неактивних жителів нашої країни (зараз їх питома вага у віці від 15 до 70 років становить 37,4 %)). Однак зауважимо, що реальна оцінка цієї складової національного багатства та диспропорцій нагромадження її компонентів вимагають значних зусиль не лише експертів, але й статистичних організацій для забезпечення збору статистичної інформації та створення відповідної методологічної бази.

У цьому контексті варто зазначити, що диспропорційність нагромадження компонентів національного багатства стоїть на порядку денному і в міжнародних дослідженнях. Так в 2010 р. згідно з Програмою розвитку ООН було опубліковано “Доповідь про розвиток людини 2010. Реальне багатство народів: шляхи людського розвитку”. У ній закладена необхідність здійснення глобального моніторингу прогресу в сферах здоров'я, освіти і загальних стандартів рівня життя. У рейтингу із 169 країн Україна за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП) займає 69 місце (0,71) і зарахована до країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу. Також обчислено за новітньою методикою ІРЛП, скоригований щодо диспропорцій в співвідношенні доходу, здоров'я і освіти. В Україні він становить 0,652, що на 14 позицій опускає нашу країну нижче за цим рейтингом [7, с. 153].

Визначальними чинниками, які зумовлюють такі несприятливі зміни щодо людського капіталу у вітчизняній економіці, на нашу думку, є:

- низький рівень бюджетного фінансування освіти та науки (недостатній відсоток ВВП, що виділяють на розвиток освіти й науки);
- низький рівень вітчизняних та іноземних інвестицій у систему освіти та їх неефективне використання;
- низький рівень якості освіти, що потребує інновацій та нововведень;
- низький рівень здоров'я дітей – майбутніх носіїв людського капіталу;
- необхідність підвищення заробітної плати як джерела ефективного відтворення та нагромадження людського капіталу в усіх сферах економіки, оскільки низька заробітна плата унеможливує якісне відтворення робочої сили не лише у нинішньому, а й у майбутніх поколіннях;
- відсутність системи довго- і короткострокового

прогнозування та визначення на цій основі пріоритетних напрямків збалансування нагромадження людської компоненти національного багатства.

Загалом з метою мінімізації диспропорційності нагромадження людського капіталу в Україні потрібно збільшувати видатки на освіту, кваліфікацію, здоров'я, покращення житлових умов і інших сторін рівня життя населення, розширювати "середній клас", що сприятиме збільшенню "інвестицій в людину" як на рівні сім'ї, так і суспільства загалом. Адже підготовка і представлення на ринку праці високоосвіченої, творчої та активної робочої сили, забезпечення її кваліфікаційної і територіальної мобільності є однією із першооснов життєдіяльності національної економіки.

На нашу думку, розвиток людського капіталу сприяє реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки, а саме: орієнтує національну економіку на задоволення потреб людей, за його посередництвом реалізується інноваційна модель національної економіки, а також він є основним чинником збалансування нагромадження компонентів системи національного багатства.

В контексті реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки можна окреслити такі напрямки мінімізації диспропорційності нагромадження матеріально-речової компоненти національного багатства:

- перехід на інноваційний вектор розвитку держави, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом виробництва товарів з максимальною часткою доданої вартості та дозволить реалізувати свої конкурентні переваги через отримання квазіренти;
- розвиток фундаментальних технологічних та технічних наукових досліджень, а також виробництво наукомісткої, енергозберігаючої, експортоорієнтованої продукції на основі прогресивного розвитку високотехнологічних галузей;
- проведення технологічного та технічного оновлення виробництва на основі створення дієвих механізмів інтелектуального і фінансового забезпечення реалізації пріоритетів інноваційного розвитку держави;
- використання екологічно безпечних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій виробництва;
- удосконалення амортизаційної політики щодо основного капіталу;
- посилення державного контролю за використанням коштів амортизаційного фонду суб'єктами господарювання;
- проведення списання основних засобів підприємств після завершення терміну їх корисного використання [8, с. 52];
- створення нових організаційних форм інноваційної мережі та інноваційної інфраструктури;
- створення правової бази захисту наукових продуктів українських вчених.

Національне багатство – важливе внутрішнє джерело ресурсів держави, зокрема для фінансування програм виходу із кризових станів. Тому особливої уваги потребує дослідження фінансового капіталу як

важливої складової національного багатства. В цьому контексті варто зазначити, що для мінімізації диспропорційності нагромадження фінансового капіталу потрібно [9, с. 42]:

- розвивати фінансову культуру населення;
- створити систему виконання угод та здійснювати облік прав власності на цінні папери;
- забезпечити законодавче та нормативно-правове підґрунтя для прозорої діяльності корпорацій на фондовому ринку;
- враховувати у Системі національних рахунків дані щодо іноземних активів і зобов'язань суб'єктів перед міжнародними організаціями, урядами, банками та іншими іноземними установами;
- збільшити частку державних банківських установ, яка зараз становить лише 18%.

Особливо гострою залишається проблема раціонального використання національного багатства на регіональному рівні [10, с. 45].

У результаті можна зробити висновок, що пріоритетним завданням української нації у XXI столітті є усунення диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства, які потрібно раціонально й ефективно використовувати як джерело добробуту нації та чинник збалансованого економічного розвитку держави. Водночас розширене і збалансоване відтворення людського, природного, основного і фінансового капіталів призведе до синергетичного ефекту, адже між усіма складниками системи національного багатства України існують тісні прямі кореляційні взаємозв'язки.

Одним із найважливіших напрямів усунення диспропорційності нагромадження національного багатства має бути розробка та впровадження в практику господарювання вітчизняної стратегії використання та заощадження останнього в Україні, що може бути об'єктом подальшого дослідження. Реалізація цієї моделі поліпшить ситуацію і дозволить досягти значних конкурентних переваг через скорочення обсягу тінювих схем, зменшення еколого-економічних ризиків та їх наслідків, гарантування дотримання вимог нинішнього і майбутнього поколінь.

Список літератури

1. Стефанишин, О. *Теорія розвитку людського потенціалу національної економіки: навч. посіб. : [для вищ. навч. закл.] / Ольга Стефанишин. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 306 с.*
2. Бобух, І. *Диспропорції нагромадження людського капіталу: взаємний вплив і шляхи мінімізації / І. Бобух // Економіст. – 2009. – №7. – С. 32-35.*
3. Краєвський, В. М. *"Національне багатство" – еволюція сприйняття та змісту економічної категорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_145/10kwm.pdf*
4. Бобух, І. М. *Перспективні напрями трансформації балансів системи національних рахунків / І. М. Бобух // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5 (107). – С. 243-250.*
5. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / [авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гець та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.*
6. Бобух, І. М. *Економічна оцінка людського потенціалу України як елементу національного багатства / І. М. Бобух // Демографія та соціальна економіка. — 2009. — № 2. — С. 102-113.*

-
7. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство “Весь Мир”, 2010. – 244 с.
 8. Бобух, І. М. Економічна оцінка основного капіталу : міжнародна практика та українські реалії / І. М. Бобух // Економіка і прогнозування. – 2010. – №1. – С. 39-53.
 9. Бобух, І. М. Фінансові аспекти дослідження національного багатства України / І. М. Бобух // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/zpnuudp/2009_1/pdf/09bimrou.pdf
 10. Бобух, І. Проблеми регіонального розподілу основного капіталу в Україні/ І. Бобух // Економіст. – 2010. – №3. – С. 45-50.

РЕЗЮМЕ

Квак Мария

Пути минимизации диспропорциональности накопления компонентов национального богатства в Украине

В статье изложено сущность национального богатства как резерва страны относительно нивелирования отрицательных воздействий экзогенных и эндогенных факторов. Определено главные проблемы изучения диспропорциональности накопления национального богатства в Украине. Рассмотрено разновидности этой диспропорциональности. Обосновано пути минимизации диспропорциональности накопления компонентов национального богатства Украины, необходимость внедрения в практику национальной стратегии использования и сбережения национального богатства.

RESUME

Kvak Maria

The ways of the minimization of the national wealth component disbalance accumulation of Ukraine

The article presents the view on the substance of national wealth as a state reserve of negative effects elimination of exogenous and endogenous factors. The main problems of studying the disbalance of national wealth accumulation in Ukraine are determined. The varieties of this disbalance are observed. The ways of the minimization of the national wealth component disbalance accumulation of Ukraine and necessity of introduction of the national strategy of the national wealth usage and saving are proved.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2011 р.

Андрій КЛИНОВСЬКИЙкандидат економічних наук, проректор з наукової роботи,
ПВНЗ "Тернопільський комерційний інститут"**Тетяна МАМРОШ**кандидат економічних наук, декан економічного факультету,
ПВНЗ "Тернопільський комерційний інститут"

МАРКЕТИНГ РЕГІОНУ І ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Для вирішення проблеми розвитку регіону в статті запропоновано використовувати маркетинговий підхід. Доведено, що правильна політика в області маркетингу території може збільшити привабливість регіону, що у свою чергу буде сприяти стійкому економічному розвитку.

Ключові слова: маркетинг, маркетинг території, розвиток регіону, брендинг.

Розвиток регіону – багатомірний і багатоаспектний процес, який зазвичай розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних цілей. Потенціал його розвитку тим вищий, чим більше суспільно значущих функцій здатний реалізувати регіон.

Під розвитком регіону прийнято розуміти прогресивну зміну соціально-економічної структури регіону, що забезпечує економне використання його ресурсів і максимальне задоволення виробничих потреб території [1, с. 11].

Якщо зміна кількісна, необхідно говорити про економічне зростання. При якійсній зміні мова може йти про структурні зміни або про набування економічною системою нових характеристик. Причому в більшості випадків разом з чисто економічними характеристиками нерідко розглядають соціальні параметри розвитку. Розвиток завжди має спрямованість, визначену метою або системою цілей. Якщо ця спрямованість позитивна, то говорять про прогрес, якщо негативна, то про регрес, або про деградацію. Іншими словами, природа розвитку регіонів завжди припускає певну мету або декілька цілей.

Процес розвитку тісно корелює з процесом циклічності. Фази циклів безпосередньо відбиваються на розвитку системи, а кризи є поворотною точкою нового економічного розвитку. Підхід до регулювання розвитку регіону і досягнення стійкості, що базується на принципі циклічності, допомагає краще зрозуміти суть економічних процесів, дозволяє вийти на більш оптимальні стратегії регулювання економіки регіону.

Сучасний етап розвитку держав з ринковою економікою диктує необхідність формування нової системи гнучкого регіонального управління, що постійно адаптується до зовнішніх умов, розробки нових інструментів для пошуку шляхів стійкого регіонального розвитку. Одним з таких інструментів може служити маркетинг. Але маркетинг не традиційний, орієнтований на ефективне функціонування окремих підприємств в умовах ринку, а маркетинг територій, маркетинг регіонів, маркетинг міст.

Проблеми територіального маркетингу

досліджуються в роботах О. Дубровки, М. Окландера, А. Панкрухіна, Т. Сачука та інших вітчизняних і зарубіжних вчених. Достатньо детально розроблено практичні механізми використання територіального маркетингу для планування розвитку регіонів та муніципальних утворень. Разом з тим проблема концептуального узгодження теорії маркетингу та теорії територіального маркетингу залишається маловивченою.

Метою нашого дослідження є вивчення впливу маркетингу регіону на розвиток регіональної економіки в умовах кризи.

Відомо, що традиційний маркетинг – маркетинг підприємств – у своїй методологічній основі зводиться до двох головних постулатів. Суть першого з них полягає в тому, що товару, який виробляється фірмою, потрібно надати унікальну споживчу характеристику, що вигідно відрізняє його на ринку серед аналогічних товарів-конкурентів. А суть другого – в тому, щоб ця характеристика виявилася складною для досягнення конкурентами-виробниками таких товарів.

Саме ці базові постулати традиційного маркетингу ми пропонуємо використовувати в методології маркетингу територій. Ґрунтуючись на них, світова практика до теперішнього часу вже, власне, і сформулювала загальний методологічний підхід, хай поки що не повний і не вивірених в деталях – до застосування маркетингових технологій, як в розробці і обґрунтуванні стратегічних напрямів (можливих векторів) розвитку територій, так і в залученні до них уваги різних груп зацікавлених сторін, здатних на взаємовигідних умовах брати участь у вирішенні завдань цих територій.

Згідно з цим методологічним підходом, за Ф. Котлером, під маркетингом територій (place marketing) пропонується розуміти все те, що забезпечує найбільш всесторонню оцінку проблем території з тим, щоб вибрати нетривіальний шлях її розвитку [3, с. 15–17]. Це досить-таки загальне визначення маркетингу територій. Його можна та потрібно конкретизувати. Узагальнивши погляди і думки деяких зарубіжних учених, зокрема А. Дайана (Франція), Ф. Котлера (США), а також російських учених – І. В. Аржановського,

А. М. Лаврова, А. Л. Мнацакяна, К. Б. Норкіна, В. С. Сурніна, українських – С. Є. Мартова, А. О. Старостіної під територіальним маркетингом ми розуміємо маркетинг, здійснюваний на користь території, її внутрішніх і зовнішніх суб'єктів, у яких зацікавлена дана територія. Таким чином, під маркетингом територій слід розуміти таку діяльність державних органів і приватних структур, яка спрямована на виявлення унікальних характеристик територій з метою залучення до них уваги зацікавлених сторін.

Щоб точніше визначитися із змістом маркетингу територій, необхідно чітко визначити його цілі і завдання, а також суб'єктно-об'єктні відносини, які і формують появу зацікавлених сторін. Суб'єктами можуть виступати державні установи і приватні структури.

Основним завданням суб'єктів маркетингу територій повинне стати підвищення привабливості своєї території як комплексу ресурсів, умов, відносин, об'єктів, що дозволить в ринкових (конкурентних) умовах переорієнтувати на себе потік ресурсів (фінансових, людських, матеріальних і інших) і тим самим виграти в змаганні з іншими територіями.

Маркетинговий підхід до території дозволяє чітко усвідомити, що для успішного соціально-економічного розвитку необхідно по-новому оцінити: що таке територія і в якому середовищі проходить її функціонування і розвиток. Маркетинг територій як методологія пошуку нових точок зростання для країни, регіонів і міст України може завжди використовуватися відповідними державними і приватними структурами. Декомпозиція глобальної мети, сформульованої для тієї або іншої території, неодмінно приведе суб'єкт, наприклад, місцеву адміністрацію, до вибору об'єкту маркетингової дії і генерування для нього ідеї привабливості.

Іншу групу зацікавлених сторін правильно називати об'єктами маркетингу територій. При цьому очевидно, що ніхто з потенційних об'єктів маркетингової дії не захоче витратити ні свій час, ні свої гроші на розвиток території, поки не отримає переконливі свідчення про вигідність для себе таких вкладень.

На основі вищезгаданого далі конкретизується мета маркетингу території, що визначає стратегію і програму конкретних маркетингових дій, спрямованих на розвиток території. Таким чином, об'єкти дії в маркетингу територій мають те ж значення, що і споживачі в традиційному маркетингу. Очевидно, з цієї причини А. П. Панкрухін і називає їх споживачами територій [3].

Таких споживачів територій, у яких є або може виникнути певний інтерес, Ф. Котлер підрозділив на чотири групи [2, с. 51–75]:

1. Відвідувачі (що приїхали для участі в конференціях, комерційних переговорах або як туристи).

2. Місцеве населення (професійні працівники, інвестори, підприємці, пенсіонери та ін.).

3. Бізнес і промисловість (важка, легка промисловість, складальні виробництва та ін.).

4. Експортні ринки (представники інших територій).

Безумовно, подана класифікація потенційних споживачів територій може бути уточнена, конкретизована, доповнена, що визначається специфікою території, її унікальністю. Таким чином, її можна і потрібно використовувати для складання

вичерпного і точного списку споживачів території.

Пошук привабливих рис території і є початковим маркетинговим завданням. Природно, що будь-яке завдання визначається метою. У наш час, в умовах кризи, глобальною метою, поза сумнівом, буде подолання економічної кризи і забезпечення економічного розвитку регіонів України.

Потрібно таким же чином скласти список унікальних сторін цієї території або, при неочевидності таких, її типових характеристик, які, при певних маркетингових діях, можуть стати унікальними і через це привабливими для споживачів території. І нарешті, потрібно зіставити ці два списки з метою знаходження відповідності між ними: якій групі споживачів території яка її характеристика відповідає найбільшою мірою. Така схема допоможе знайти необхідні шляхи розвитку для території.

Головне, на нашу думку, уникнути спотворення, так само як і невиправданої позитивності оцінок, які можуть вплинути на достовірність і в ефективності комунікаційних заходів, що проводяться, так і на вибір найпривабливіших рис і стратегічних пріоритетів у діяльності по перетворенню території.

Для глибшого розуміння суті маркетингу території, необхідно більш глибоко розглянути його методологію, а саме - конкретну методологічну схему маркетингу території. У її основі повинні бути, по-перше, принципи використання маркетингу в управлінні об'єктами регіональної економіки; по-друге, система вимірювань розвитку території; по-третє, можливі напрями, стратегії розвитку територій і, по-четверте, методи маркетингу, їх трансформація в застосуванні до територій.

Що стосується принципів маркетингу територій, то до їх числа можна віднести наступні: принцип системності в пошуку привабливих (унікальних) характеристик усередині самої території; принцип бенчмаркінгу в генеруванні ідей з приводу унікальності даної території на основі досвіду і успіхів інших територій; принцип різноманітності характеристик в концепції розвитку останньої.

Принцип системності, мабуть, слід назвати одним з основних в маркетингу територій. Його реалізація повинна здійснюватися за допомогою застосування системного підходу в аналізі території при виборі її відмінних – або, краще, унікальних – характеристик, які можна покласти в основу залучення уваги зацікавлених сторін до даної території. При цьому важливо, щоб жодна з характеристик при складанні їх списку не випала з поля зору маркетолога-дослідника даної конкретної території. Адже є настільки очевидні характеристики, які при деякому маркетинговому доопрацюванні можуть стати унікальними, але які через свою очевидність нікому не помітні – на них не звертають уваги. Тому принцип системності не легко застосовувати на практиці.

Зокрема при прагненні до забезпечення «великої соціальної згуртованості», як вказано в меті, в ній не згадується про забезпечення міжетнічної толерантності, що для сучасної України стає все більш і більш актуальним. Таким чином, системність у дослідженні характеристик території – це як би глибокий і всеосяжний внутрішній оком з метою визначення своєї унікальності або знаходження таких характеристик, які при певному маркетинговому доопрацюванні можуть стати унікальними.

У реальній практиці маркетингу територій принцип

системності як глибокий «погляд території усередину самою себе» необхідно доповнювати іншим принципом, що дозволяє здійснювати і «огляд околиць». Такий «огляд» може забезпечити методологія бенчмаркінгу. Як другий принцип маркетингу територій пропонується використовувати бенчмаркінг.

Термін прийшов у економічну науку з геодезії, де бенчмарк означає позначку рівня на стовпі, стіні, скелі і використовується в топографічних вимірюваннях для визначення місцезнаходження над рівнем моря. У бізнесі бенчмаркінг означає безперервне вивчення компаніями кращої практики, у тому числі і у конкурентів, а також у несхожих галузях діяльності з метою виявлення розривів між поточною діяльністю у себе та зразковою діяльністю у інших (як якнайкращого рівня, бенчмарки), і розробкою заходів щодо усунення цих розривів.

До сьогодні бенчмаркінг застосовується в основному в організаціях бізнесу. Проте при деякій трансформації його використання можливе і на територіальному рівні для пошуку кращих методів управління територіями, а також для оптимізації виробничої та споживчої структури регіону. Бенчмаркінг повинен лежати і в основі порівняльного аналізу різних об'єктів регіональної економіки з метою виявлення унікальних можливостей своєї території. Отже, принцип бенчмаркінгу навряд чи можливий у застосуванні без наявності єдиної системи вимірювань, що дозволяє здійснювати такі зіставлення.

Крім того, принцип бенчмаркінгу у своїй основі, пропонує злити воедино регіональний аналіз і методологію маркетингу (або хоч би доповнити одне іншим).

Що стосується системи вимірювань розвитку конкретних місць, як ще однієї методології маркетингу територій, то у світі вже накопичено досвід по розробці її окремих елементів. Так, зокрема, всю інформаційно-вимірювальну базу прийнято підрозділяти на чотири рівні [4, с. 295–300]:

1. Первинні статистичні показники, що містяться в документах офіційної статистики. Ці показники слугують основою для розрахунків складніших вимірників розвитку територій.

2. Індикаторами є нескладні розрахункові показники, що відбивають реальні зміни, які відбуваються в часі на тій або іншій території. Індикатори зазвичай будуються так, щоб їх легко можна

було ототожнити з цілями розвитку територій, що робить ці показники як би точками контролю при проведенні конкретних планових заходів на територіях.

3. Інтегральні індекси – це складніші групи розрахункових показників, що характеризують комплексні параметри розвитку територій (наприклад, індекси якості життя та ін.).

4. Рейтинги – ще складніші інформаційні утворення, що показують у вигляді шкали стану справ по тих або інших параметрах різних територіальних утворень, найчастіше – міст.

Проводячи порівняльну оцінку територій, тобто порівнюючи досліджувану територію з іншими, орієнтуючись при цьому на зміст представлених вище груп вимірників, можна побачити сферу, де знаходиться або може знаходитися унікальна характеристика.

У світі вже створено досить багато подібних систем вимірників розвитку територій. Зокрема починаючи з 1994 р. у рамках Програми ООН по поселеннях людини «Хабітат» (UN-Habitat) розробляється проект Global Urban Observatory and Statistics. До його складу входить і програма Urban Indicators Programmed, що включає у свою структуру 129 індикаторів у розширеному списку і 40 в укрупненому. Є і інші програми і системи, призначені для вимірювання розвитку територій. Всі вони придатні для маркетингового аналізу при пошуку унікальних характеристик аналізованих поселень, хоча поки для цих цілей і не використовуються.

Так наприклад, для кількісної оцінки розвитку регіонів України можна використовувати методику визначення індексу розвитку. Індекс розвитку регіону (території) – це комплексний показник, який розраховується шляхом синтезу і визначення ваги (значущості) ряду показників. Набір показників, визначений у ході тривалої роботи учених і практиків, як такий, що всесторонньо оцінює соціально-економічну ситуацію в регіоні. На підставі динаміки цих показників розраховуються коефіцієнти кореляції, що дозволяють виявити зв'язок між показниками, а також ваги (значущості) показників у кінцевому індексі (див. табл. 1.).

На нашу думку, цей індекс розвитку територій, потрібно доповнити показниками, які оцінюють здійснення цілей Лісабонської стратегії відносно людського капіталу, умінь, інновацій, мобільності та ін. Ці аспекти змогли б показати, які сили сприяли б економічному зростанню територій – на даний момент

Таблиця 1. Складові показники індексу розвитку регіону

Показник	Питома вага показників
ВВП на одного мешканця	0,3
Рівень безробіття %	0,15
Величина прибуткового податку з населення на одного жителя. Цей показник побічно характеризує рівень життя жителів, благополуччя – чим більше сплачено прибуткового податку з населення, тим більші власні доходи жителів. Але треба брати до уваги практику зарплати у “конверті” і приховане безробіття	0,1
Нефінансові інвестиції на одного жителя	0,1
Рівень демографічного навантаження	0,1
Число економічно активних підприємств на 1000 жителів	0,1
Щільність жителів на 1 км ²	0,05
Індекс привабливості території, який розраховують як зміну числа постійних жителів протягом останніх п'яти років (розраховують на 1000 жителів).	0,1

на це вказує тільки кількість економічно активних підприємств, що є дуже вузькою точкою зору.

Необхідно уточнити індикатор інвестицій. Показник щільності не показує рівень розвитку території, його слід було б змінити на індикатор, що вказує на транспортні зв'язки і доступність.

Потрібні строгі взаємопов'язані системи показників за усіма чотирма зазначеними рівнями. Тоді можна буде проводити маркетинговий пошук унікальних характеристик «своєї» території на основі порівняльного аналізу.

Ще одним елементом методології маркетингу територій, як вказано вище, слід назвати можливі напрями, стратегії розвитку, які можна вибрати у вирішенні завдань подолання окремими територіями депресивності і виходу їх на траєкторію стійкого розвитку Ф. Котлер і А. П. Панкрухін такими напрямками називають маркетинг іміджу, маркетинг визначних пам'яток, інфраструктурний маркетинг, маркетинг персоналу.

Назва кожного з цих напрямів говорить сама за себе. У цих напрямках і слід шукати унікальні характеристики територій, формулювати цілі їх розвитку.

І, нарешті, останнім, четвертим, елементом методології маркетингу територій слід назвати його методи. До таких, за аналогією до традиційного маркетингу, необхідно віднести всі ті методи, які пов'язані з маркетинговими дослідженнями, розвитком товарів, їх просуванням і збутом.

При цьому, очевидно, що в маркетингу територій, як вже вказувалося вище, змістовне насичення цих методів інше, відповідне специфіці сфери застосування. Маркетингові дослідження, безумовно, припускають збір і аналіз інформації за допомогою опитів, анкетування, глибинних інтерв'ю та ін., але з принципово іншою метою. Отже, і саме застосування цих методів буде іншим. Зрозуміло, що ні про яку розробку продукту в маркетингу територій не йдеться. Мову слід вести про розвиток інфраструктури для посилення унікальних сторін території, для залучення до них зацікавлених сторін, а саме - споживачів територій. Ясно також, що і збуту територій у традиційному його розумінні не може бути, але залучення уваги до територій їх потенційних споживачів, які приносили б їй дохід, вкрай бажано для подолання депресивності цих територій.

Виходячи зі всього вищевикладеного, можна зазначити, що виведення територій на траєкторію стійкого розвитку у багатьох випадках вимагає нетрадиційних рішень. Методологія маркетингу дозволяє вести творчий пошук на системній основі і у формалізованому руслі - з обчисленнями, аналізом, що дозволяють не допускати прорахунків, помилок, не пропускати якихось важливих обставин, характеристик територій, бо системність не дозволить це зробити.

І дійсно, у вирішенні непростих територіальних проблем є сенс скористатися можливостями маркетингу. Тим більше, що вже є свідчення про позитивні результати застосування маркетингу у вирішенні територіальних проблем і за кордоном.

Отже, регіональний маркетинг належить до некомерційного його різновиду. Це діяльність, спрямована на створення, підтримку або зміну відносин або поведінки суб'єктів ринку, соціальних громад на конкретній території, зосереджених там природних, матеріально-технічних, фінансових, трудових і соціальних ресурсів, а також

можливості їх реалізації і відтворення.

До маркетингу регіону належать розробка і реалізація довгострокової концепції комплексного розвитку економіки і соціальної сфери території, поступове усунення негативних явищ і вирішення складних соціально-економічних проблем.

Основою регіонального маркетингу є планомірне та системне вивчення стану і тенденцій розвитку території регіону з метою ухвалення раціональних рішень.

Список літератури

1. *Регіональний менеджмент та моніторинг [Текст] / М. В. Гладій, М. І. Долішній, С. Я. Писаренко, М. Д. Янків: 1998. - 68 с.*
2. *Маркетинг мест [Текст] / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. - СПб. : Стокгольмская школа экономики, 2005. - 376 с.*
3. *Лекции по экономике города и муниципальному управлению [Текст] / Науч. ред. А. С. Пузанов. - М. : Фонд «Институт экономики города», 2004.*
4. *Окландер, М. А. Методика розрахунку ефективності територіального маркетингу [Текст] / М. А. Окландер // Вісн. УАДУ. - 2002. - № 1. - С. 85-92.*
5. *Окландер, М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни [Текст] / М. А. Окландер. - К. : Наук. думка, 2002. - 168 с.*
6. *Панкрухін, А. П. Маркетинг територій [Текст] / А. П. Панкрухін. - СПб. : Питер, 2006. - 416 с.*
7. *Янчук, Н. Д. Національна концепція сталого розвитку в Україні: сучасний стан розроблення та основні напрями досліджень [Текст] / Н. Д. Янчук // Південноукраїнський правничий часопис. - 2006. - № 4. - С. 13-15.*

РЕЗЮМЕ

Клиновский Андрей, Мамрош Татьяна
Маркетинг региона и его влияние на развитие региональной экономики в условиях кризиса

Для решения проблемы развития региона в статье предложено использовать маркетинговый подход. Доказано, что правильная политика в области маркетинга территории может увеличить привлекательность региона, который в свою очередь будет содействовать устойчивому экономическому развитию.

RESUME

Klynovskiy Andriy, Mamrosh Tetyana
Marketing of region and its influence on development of regional economy in the conditions of crisis

The article offers to apply marketing approach in order to solve the problem of region development in the circumstances of crisis. The authors consider that appropriate territory marketing policy can improve attractiveness of the regions that, in its turn, will encourage stable economic development.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2011 р.

ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено концепції еволюційного та радикального переходу до ринкової економіки. Визначено стратегічні напрямки системних реформ та ринкової трансформації. Розглянуто теоретичні засади та особливості шокової терапії і градуалістської моделі. Проаналізовано наслідки реалізації радикальної моделі системних перетворень.

Ключові слова: трансформаційна економіка, ринкова трансформація, шокова терапія, градуалізм, радикальна модель.

Трансформаційна економіка – специфічна економічна система, котра відрізняється від адміністративно-командного та ринкового господарства цілим рядом параметрів. У загальному плані її особливостями є поєднання певних рис, успадкованих від адміністративно-командної системи господарства, та елементів ринкової економіки.

Особливості процесів ринкової трансформації, їх проблеми та наслідки в різних країнах вивчали багато відомих вчених-економістів: З. Бжезинський, В. Геєць, П. Єщенко, Я. Корнаї, Д. Котц, П. Матвієнко, Д. Норт, В. Попов, Дж. Сакс та інші.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних засад та з'ясуванні особливостей двох моделей ринкової трансформації: шокової терапії і градуалістської; аналізі наслідків і уроків реалізації радикальної моделі системних перетворень у країнах СНД.

Перехідна економіка характеризується досить високим рівнем невизначеності у тому сенсі, що економічні процеси протікають у середовищі, яке постійно зазнає різного роду змін, причому такі зміни дуже часто мають діаметрально різну спрямованість. Саме тому можна говорити про перехідний характер такої господарської системи. Її слід розглядати у двох вимірах, а саме: як процес переходу від адміністративно-командної до ринкової системи господарства та як економічну систему з відносно сталими структурними характеристиками господарства та відмінностями в плані режиму виробничо-комерційної діяльності порівняно з ринковою та адміністративно-командною економікою.

Дж. Сакс в своїх рекомендаціях, однакових для Росії та України, зазначав, що процес переходу від соціалістичної економіки до ринкової відбуватиметься щонайменше у три етапи. Перший він називає стабілізацією або критичною фазою, коли приборкується інфляція та долаються інші наслідки розпаду соціалістичної системи. Другий – фаза становлення ринку, коли створюються основні інститути ринкової економіки. Третій – фаза структурного корегування, коли під впливом нових ринкових сил змінюється характер виробництва та зайнятості. За його прогнозами тривалість етапів має бути наступною: перший – від року до трьох; другий – приблизно п'ять років за умови стабільної політичної ситуації та незмінного дотримання урядом курсу

економічних реформ; третій може тривати протягом життя цілого покоління [6].

Я. Корнаї підкреслював, що трансформація неринкових економік до нового ринкового стану не може відбуватися миттєво, потребує тривалого часу переходу однієї якості системи в іншу: цей процес ґрунтується на методі проб і помилок, в його умовах зберігаються чи ліквідуються старі соціально-економічні інститути, формуються чи не сприймаються нові інститути. Він зазначав, що історичний час формування кожного з нових інститутів окремо та їх ефективної сукупності для кожної країни буде неоднаковий [2].

Оскільки за нашим визначенням трансформація є процесом, то її, як і кожний процес, можна розділити на певні етапи, їх аналізу присвячені численні публікації, серед яких, без сумніву, виділяється робота З. Бжезинського [1]. У ній досить детально простежується взаємозв'язок між політичними та економічними перетвореннями, які разом і складають глибинний зміст системної трансформації.

На початку економічних трансформацій постсоціалістичних країн особливої актуальності набула дискусія щодо двох моделей системних перетворень: радикальної ("шокова терапія") і поступової ("градуалістський підхід").

Першу модель радикального або "прискороного" розвитку обрали майже всі країни Центральної, Південно-Східної Європи та СНД. Друга модель передбачає здійснення поступової, еволюційної трансформації суспільства ("градуалістський підхід") і базується на інноваціях та інвестиціях у пріоритетні галузі. Натомість азійські країни – Китай, В'єтнам, Узбекистан – пішли шляхом поступових перетворень за актив-ного втручання і керівництва з боку держави.

Теоретичним фундаментом моделі шокової терапії є ідеологія неолібералізму і ринкового фундаменталізму, за якої держава розглядається як невідворотне джерело корупції, неефективного розподілу ресурсів, довільного перерозподілу багатства і перешкодою економічному прогресу. Ця стратегія ринкової трансформації ґрунтувалася на таких засадах: негайна лібералізація цін; лібералізація зовнішньої та внутрішньої торгівлі; уніфікація валютного курсу, що підтримує конкурентоспроможність економіки; жорстка монетарна та фінансова політика; делегування

економіки; закріплення прав власності та приватизації; податкова реформа у напрямку розширення податкової бази; соціальний захист населення; різке скорочення соціальних витрат; швидке усунення бар'єрів на шляху транскордонного переміщення товарів і капіталів.

Концепція радикального переходу ґрунтується на швидкому, широкому й рівнобічному проведенні системних економічних реформ. Радикальний перехід здійснюється, насамперед, через швидкий демонтаж централізованого планування і заміну його економічними методами регулювання (особливо фінансовими, тобто грошово-кредитними та податково-бюджетними), швидку лібералізацію цін внутрішньої й зовнішньої торгівлі. Один із найбільш відомих варіантів концепції радикального переходу – це заснована на ідеях монетаризму “шокова терапія”, яка з метою швидкого вивільнення ринкових сил передбачала різкий відхід держави з економічного життя й одномоментну лібералізацію цін, а також активну боротьбу через тверді бюджетні обмеження за стійку фінансову систему (особливо боротьбу з інфляцією), руйновану одномоментною лібералізацією цін.

Позитивною особливістю радикальної концепції є швидка побудова сучасної ринкової економіки. Якщо дивитися з позицій теорій економічного циклу, то відбувається скорочення “хвилі” на тій стадії економічного розвитку, на якій опинилася країна в даний момент, невеликий поворот назад або одномоментний спад, але потім повільне, але стабільне поліпшення економічної ситуації, а отже, й розвиток економіки.

Негативними сторонами є дестабілізація фінансової системи країни в процесі одномоментної лібералізації цін і великий, часто тривалий, спад виробництва через активну боротьбу з інфляцією, зростання безробіття, зниження рівня життя та інші соціальні проблеми. Ця концепція переважає на пострадянському просторі, хоча лише в країнах Балтії вона реалізувалася з високою швидкістю, широким розмахом і одночасним

проведенням реформ у всіх напрямках. Тут відіграла роль циклічність розвитку економіки в тому сенсі, що до моменту розпаду СРСР ці країни знаходилися в середині “хвилі Кондратьєва”, а Росія, Україна, Білорусь, країни Закавказзя, країни Середньої Азії – наприкінці “хвилі”. У деяких пострадянських країнах концепція радикального переходу поєднувалася і поєднується з концепцією еволюційного переходу.

Вибір цієї програми був зумовлений низкою внутрішніх та зовнішніх чинників (рис. 1.).

Прихильники неоліберальної стратегії стверджували, що її реалізація, після короткого перехідного періоду, забезпечить формування ефективної, технологічно прогресивної і успішної ринкової системи.

Градualістський підхід ґрунтується на теорії неоніституціоналізму, представники якого вважали, що для ефективного функціонування ринку важливими є дотримання правових норм, тобто сукупність інститутів, серед яких неабияка роль належить державі. Як зазначає один із відомих представників сучасного неоніституціоналізму Дуглас Норт: “...хоча неокласична теорія зосереджена на операціях ефективного ринку, мало західних економістів розуміють інституційні вимоги, що є суттєвими для утворення подібних ринків, вони просто розглядають інститути як даність” [4, с. 5].

Ця стратегія ринкової трансформації ґрунтувалася на таких засадах: поступова лібералізація цін; довгострокове відтермінування приватизації державних підприємств; збереження на деякий час системи державного управління великими державними підприємствами; збільшення державних витрат, особливо державних інвестицій, як в державні підприємства, так і в інфраструктуру; проведення експансіоністської грошової політики; збереження в державній власності банківської системи; державний контроль над зовнішньою торгівлею і рухом капіталу [3, с. 56-57].

Концепція еволюційного переходу ґрунтується на



Рис. 1. Внутрішні та зовнішні чинники “шокової терапії”

повільному й послідовному проведенні системних економічних реформ. У результаті тривалий час співіснують механізми адміністративно-командної економіки (особливо в державному секторі) і ринковий механізм. Тут діє так звана двосекторна модель економіки, а демонтаж першого сектору здійснюється поступово. Слід врахувати, що цілком демонтаж неможливий, тому що майже вікове існування соціалізму неможливо стерти з пам'яті тих народностей, що пройшли цей шлях. Позитивною особливістю еволюційної концепції є відсутність (або менші порівняно з іншою моделлю розміри) спаду виробництва, пом'якшення соціальних наслідків реформ. Негативні сторони – повільні темпи побудови сучасної ринкової економіки в країні. Найбільш послідовно концепція еволюційного переходу реалізується в Китаї, але вагомий вплив її простежується в таких країнах, як Білорусь, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан. Досвід переконує, що практична реалізація цієї концепції або багатьох її елементів можлива лише за наявності авторитарної влади.

Результати реалізації радикальної (“шокова терапія”) і поступової (“градуалістський підхід”) моделей ринкової трансформації є доволі неоднозначними: якщо країни Центральної Європи після трирічного спаду перевищили докризовий рівень виробництва; в країнах Південно-Східної Європи динаміка виробництва була дещо гіршою, то країни СНД в більшості пройшли через майже десятирічний спад виробництва і дотепер не можуть досягнути передкризового рівня розвитку. Якщо ж звернутись до економічної динаміки азійських країн, то Китай і В'єтнам, які почали реформи відповідно у 1978 та 1986 рр., пережили не спад, а прискорення економічного зростання. Ці відмінності здебільшого зумовлені різними підходами (як теоретичними, так і суто практичними) щодо ролі і значення держави в процесі системної трансформації.

Теорія перехідної економіки виділяє такі стратегічні напрями системних реформ: лібералізація господарського життя; інституціональна трансформація; формування нової галузевої структури і відкритої економіки; реформування соціальної сфери.

Країни пострадянського простору здійснюють системні реформи в усіх напрямках, однак методи і швидкість розв'язування при цьому завдань у них набагато відрізняються. Це пов'язано передусім із тим, якої з двох концепцій системних реформ вони дотримуються, точніше – у якому сполученні вони застосовують елементи обох концепцій. На практиці кожна країна виробляє відповідне поєднання концепцій, з перевагою певної з них. Саме тут виникають різні моделі перехідної економіки, у тому числі на пострадянському просторі [5, с. 5-6].

Таким чином, суто економічна складова трансформації розглядається передовсім, з точки зору послідовності певних змін (зовнішня та внутрішня лібералізація, приватизація, стабілізація, створення необхідної інфраструктури, тощо) та темпів реформування (“шокова терапія” чи “градуалізм”).

Отже, реалізація в Україні, як і в більшості країн СНД, неоліберальної моделі ринкової трансформації економіки довела її неефективність. За умови масштабних диспропорцій в економіці та їх значної матеріалізації в основному капіталі, швидка

лібералізація цін і приватизація, різке скорочення державних витрат, у тому числі соціальних, спричинили глибокий і тривалий трансформаційний спад.

Таким чином, у трансформаційній економіці роль держави не зменшується, а стає значно активнішою, порівняно із періодом функціонування усталеної економічної системи. Також існує ціла низка загальноцивілізаційних факторів, що також діють у напрямку посилення ролі держави: швидкі і неконтрольовані зміни в структурі економіки як окремих країн, так і всього світу; глобалізаційні процеси, наслідки яких для економіки є досить суперечливими; посилення інформаційної асиметрії; розвиток нової економіки, що потребує державної підтримки розвитку інновацій і значних державних інвестицій у людський капітал.

Список літератури

1. Бжезинський, З. Велика Шахівниця. Американська першість та її стратегічні імперативи / З. Бжезинський. – Львів : Івано-Франківськ, 2000. – 236 с.
2. Корнаї, Я. Шлях до вільної економіки. Відхід від соціалістичної системи: угорський приклад [Текст] / Я. Корнаї ; пер. с англ. В. Д. Сікора, М. П. Загребельний, Ю. Т. Лазаренко. – Київ: Наукова думка, 1991. – 140 с.
3. Котц, Девід М. Государство и экономическая трансформация: российский и китайский опыт перехода к рынку / Девід М. Котц // Вестник Санкт-Петербургского университета. – Серия: Экономика. – 2005. – Вып. 2. – С. 48-64.
4. North D. Transition Coast, Institutions and Economic Performance. – San Francisco, 1992.
5. Осецький, В. Л. Теорії економічних циклів у перехідних економіках / В. Л. Осецький, О. О. Сльозко // Економіка та держава. – 2009. – №4. – С. 4-8.
6. Сакс, Дж. Економіка перехідного періоду: Уроки для України [Текст] / Дж. Сакс ; пер. з англ. О. Пивоварський. – Київ : Основи, 1996. – 54 с.

РЕЗЮМЕ

Ковальчук Ирина

Теории экономического цикла в условиях рыночной трансформации экономики

В статье рассмотрены концепции эволюционного и радикального перехода к рыночной экономике. Проанализированы стратегические направления системных реформ: либерализация хозяйственной жизни, институциональная трансформация формирования новой отраслевой структуры и открытой экономики, реформирования социальной сферы. Важное значение в статье уделяется понятию рыночной трансформации. Рассмотрены теоретические принципы и особенности двух моделей рыночной трансформации: шоковой терапии и градуалистской. Проанализированы последствия реализации радикальной модели системных превращений в странах СНГ и доказана ее эффективность.

RESUME

Kovalchuk Iryna

Theories of economic cycle in the conditions of market transformation of economy

In the article the conception of the evolutionary and radical transition to market of economic is considered. Strategic directions of system reforms are analysed among them: liberalization of economic life, institutional transformation of formation of a new industrial structure and opened economy, reformation of social sphere. Theoretical principles and such features of two models of market transformation as shock therapy and gradual are considered. The consequences of realization of radical model of system transformations in the countries of the CIS are analyzed.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянуто сутність економічних криз та циклічності економічного розвитку, еволюцію наукових підходів трактувань економічної кризи та причин її виникнення, типологію та класифікацію криз.

Ключові слова: світова економічна криза, цикл економічного розвитку, депресія, фаза ділового циклу.

Світова економічна криза, що розпочалася у 2008 р. висвітлює всі проблемні моменти попередження, раннього виявлення, протидії кризовим ситуаціям та забезпечення фінансової стабільності; зумовила необхідність в переосмисленні багатьох фундаментальних положень світової економічної системи.

Вченими різних країн протягом тривалого часу проводяться дослідження природи циклічності і способів подолання криз у розвитку економічних систем. Серед останніх робіт варто виділити напрацювання вчених Шелудька Н. М. та Шкляра А. І. [10], яка присвячена питанню настання фінансової кризи на ринках, що розвиваються. Передумови фінансових криз досліджував Барановський О. І. [1], наслідки кризи для України – Б. Данилишин [2]. Однак, незважаючи на численні дослідження, відсутні універсальні моделі запобігання економічним кризам, тому й існує потреба в подальших дослідженнях у цій сфері.

Зважаючи на виявлені проблеми, ми визначаємо завдання розкрити сутність економічної кризи та дослідити теоретико-методологічні аспекти такого явища, як світова економічна криза.

Світова економічна криза виступає як крайня форма вияву розбалансування руху реального та фіктивного капіталів. Така диспропорція в сучасних умовах виражається в домінуванні спекулятивних трансакцій, перекредитуванні економіки, розривах між суб'єктивними оцінками ринкової ціни компаній і їх обґрунтованою ринковою вартістю і т. ін. Вказані процеси характерні як для розвинених країн, так і для ринків, що розвиваються, хоч і виявляються в специфічних формах.

Поняття кризи застосовується до будь-якого різкого переходу, до усіх змін, що сприймаються людьми як порушення безперервності [8]. З огляду на це, визначення поняття світової економічної кризи є наступним – це зміна, або порушення організаційної форми комплексу існуючих економічних зв'язків. Хоча таке визначення саме по собі не дає повного уявлення про економічні кризи, однак з нього витікає одна важлива характеристика поняття «криза» – її неминучість.

Дослідження визначення економічної кризи в його класичній інтерпретації дає можливість характеризувати економічне поняття кризи, що сформувалося у той час, як небажаної і драматичної фази в ринковій економічній системі, що

характеризується коливаннями, негативними явищами, перешкодами.

Одне з перших ґрунтовних досліджень цієї проблеми знаходимо у працях К. Маркса, де зустрічається кілька визначень поняття, кожне з яких розкриває один з аспектів цього складного й багатогранного явища економіки [4]:

1. Криза є моментом порушення або перерви процесу відтворення.
2. Криза – вихідний пункт для великих нових вкладень капіталу, що більшою або меншою мірою створює нову матеріальну базу для наступного економічного циклу.
3. Криза – момент тимчасового насильницького руйнування існуючих у ринковій економіці протиріч, насильницького «вибуху», що на якийсь час відновлює порушену в економіці рівновагу.
4. Криза – спосіб насильницького здійснення єдності фаз процесу виробництва, що відокремилися й стали самостійними відносно один одного.
5. Криза є насильницьким відновленням моментів, що стали самостійними, і насильницьким перетворенням в щось самостійне таких моментів, які власне кажучи, становлять щось єдине.
6. Криза – форма вирівнювання.

Якщо звести всі наведені вище визначення до одного, то можна зробити висновок, що криза визначається як хворобливий перехідний стан економіки, у якому презентована діалектична єдність межі й стимулу економічного розвитку.

Вивчати поняття «криза» необхідно, на нашу думку, виходячи з концепції діалектичного розвитку суспільства, відповідно до якої економічний розвиток суспільства відбувається за законами діалектики: поступово й стрибкоподібно.

Економічні кризи є розривом поступовості, стрибком. Разом з тим цей розрив поступовості (момент дискретності) знаменується спадкоємністю. З огляду на це, економічні кризи тільки на якийсь час вирішують протиріччя, що нагромадилися в економіці.

Якщо провести паралель із економічними кризами, момент занепокоєння проглядається у фазі кризи, момент заперечення – у депресії, зміни – у поживленні, перетворення в інше – у підйомі.

Сучасні трактування економічної кризи відзначають дане явище як: фазу ділового циклу; нижчу точку економічного розвитку, яка характеризується різким падінням ринкової кон'юнктури; дестабілізацію

національної економіки, посилення диспропорцій в суспільному відтворенні.

Деякі науковці використовують термін «криза» в ширшому сенсі цього слова (наприклад ставлячи знак рівності між відмінними один від одного фазами економічного циклу – кризою і депресією). Для уникнення подібних ситуацій дамо чітке визначення досліджуваних категорій.

Поняття «економічної кризи», згідно із сучасними теоретичними поглядами на це явище, пов'язане з поняттям «економічного циклу». Економічний цикл – це коливальна зміна основних макроекономічних показників (національного продукту, доходу, зайнятості та ін.), що характеризується значним збільшенням або зменшенням ділової активності в більшості секторів економіки [9].

Під циклічним рухом слід розуміти, однак, не лише те, що підвищувальна і знижувальна тенденції, враз розпочавшись, не діють безкінечно в одному й тому ж напрямку і що, кінець-кінцем, вони змінюють його на протилежний. Слід усвідомлювати й те, що існує помітна регулярність у чергуванні і тривалості підвищувальних і знижувальних тенденцій [7].

Найбільш складний і суперечливий елемент у динаміці будь-якої системи – фаза кризи, яка завершується або переходом системи в якісно новий стан (криза зростання), або її загибеллю і заміною іншою системою (криза розпаду)» [11].

Криза переживає кілька прихованих стадій розвитку:

- латентний період, коли назрівають передумови кризових явищ;
- період обвалу, стрімкого загострення протиріч, різкого погіршення всіх показників динаміки;
- період пом'якшення кризи, створення передумов для її подолання, переходу до фази депресії.

У цьому сенсі також доцільно класифікувати кризи за рядом підстав для їх виникнення [3]:

- за об'єктами, в яких діє закономірність циклічного розвитку, слід виділити кризи в суспільстві – економічні, соціальні, політичні і т.п.;
- за своїм характером кризи можуть передувати новому етапові в розвитку системи, або її розпаду, і діяти незалежно від інших криз – або співпадати і взаємодіяти з ними, що викликає резонансний ефект;

– за довжиною кризи класифікують як короткострокові, середньострокові та довгострокові. Існує загальноприйнята думка, що криза визначається як часовий період, коли відбувається падіння основних макроекономічних показників протягом трьох і більш суміжних кварталів. Якщо зниження займає менший термін, то такі кризові явища оцінюються як рецесія.

Основним критерієм класифікації криз є рівень і просторовий масштаб їх дії. За такою класифікацією виділяють наступні різновиди економічних криз [3]:

- мікрокризи (окремі підприємства і виробничі кластери);
- мезокризи (адміністративні райони і галузі національного господарства);
- макрокризи (окремі країни і галузі світового господарства);
- міжнародні (регіональні, світові (глобальні), міжгалузеві).

Світові економічні кризи є вищою стадією розвитку міжнародних криз. Значення поняття «світова економічна криза» змінювалось в ході історичного процесу розвитку світового господарства. Так, в середині 1930-х рр. радянський економіст Є. С. Варга в книзі «Світові економічні кризи» запропонував наступне визначення: «Світові економічні кризи – це кризи перевиробництва, що одночасно охоплюють вирішальні, найбільш економічно високорозвинуті країни» [5].

Аж до середини ХХ ст. це визначення достатньо точно характеризувало кризові явища світового масштабу. У другій половині ХХ ст. у системі світового господарства відбулися серйозні структурні зміни, в т. ч. просторові, що привели до того, що воно перестало відповідати дійсності. У наш час під світовими економічними кризами слід розуміти кризові явища, що торкнулися декількох країн і істотно вплинули на розвиток світового господарства.

Деякі вчені після Азійської кризи 1998-1999рр. [6] акцентували увагу на трактуванні сучасної кризи як явища, що спростовує тезу про наростання глобального характеру світової економіки, оскільки причиною криз перестали бути катастрофи на фінансових ринках однієї або декількох провідних країн, за якою йшов би спад виробництва в західному світі і загальне погіршення кон'юнктури; вогнища кризи розташовані на периферії постіндустріального світу і навіть за його межами; світові за своїми масштабами господарські кризи стають достатньо чітко регіоналізованими; хвилі кризи вражають ті центри економіки, які, згідно розрахункам аналітиків, могли стати основними «полюсами зростання» світової економіки, розташованими за межами постіндустріального світу.

На нашу думку, вищенаведене твердження на сьогодні втратило свою актуальність, оскільки світова економічна криза, що розпочалась в 2008 р., має зовсім інший характер.

Між вченими-економістами не припиняються дискусії про природу й сутність економічних криз, їх причини, механізми циклічного руху ринкової економіки, заходи щодо пом'якшення кризових процесів.

Як і раніше залишається дискусійним питання про неминучість криз або можливості безкризового розвитку економіки, коли криза розгортається як випадок неефективного функціонування саморегулюючого ринкового механізму. Однак циклічність економічного розвитку ринкової економіки, наявність постійно діючих причин коливань економічної активності визнається прихильниками всіх точок зору.

Спираючись на результати досліджень вчених, можна говорити про можливість передбачення економічних криз із застосуванням теорії економічних циклів. Але таке прогнозування, в першу чергу з огляду на можливість передбачення масштабів поширення, глибини дії кризи, є досить приблизним, оскільки час імовірного настання кризи вимірюється в цьому випадку щонайменше кількома роками. До того ж державне регулювання здатне частково згладжувати короткострокові циклічні коливання, а тому до теорії циклів додаються певні «коригуючі» чинники, що в свою чергу частково знижує точність прогнозування.

Таким чином, кризи є природною складовою економічного розвитку суспільства. Регулярні, закономірно повторювані кризи є обов'язковою фазою

циклічного розвитку будь-якої системи. Вони починаються тоді, коли потенціал прогресу головних елементів преваючої системи вже в основному вичерпаний і в той же час народилися і починають боротьбу за існування елементи нової системи.

З огляду на це, кризи слід розглядати не лише як чинник, що створює суттєві проблеми економіки, але і як цілком обґрунтоване прогресивне явище, що виконує наступні функції:

- послаблення і усунення застарілих елементів пануючої, але тієї, що вже вичерпала свій потенціал, економічної системи;
- розширення можливостей для утвердження елементів нової системи;
- випробування і передача до нової системи елементів, що акумулюються і переходять в майбутнє.

Як бачимо, таке явище, як економічна криза є настільки складним, що навіть за сучасного стану науки практично не вдалося створити універсальну теорію, що його пояснює, яка б діяла у всі часи і на всіх етапах його реалізації.

Список літератури

1. Барановський, О. І. Предтечі фінансових криз [Текст] / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 3-21.
2. Данилишин, Б. Економіка України: життя після кризи? [Текст] / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – 2009. – №1.
3. Мазуренко, В. І. Типи сучасних фінансових криз [Текст] / В. І. Мазуренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2004. – Вип. 29-30.
4. Маркс, К. Проблема кризисов. Разрушение капитала при кризисе. [Текст] / К. Маркс, Ф. Энгельс, 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1963. – Т. 26. Ч. II. С. 549.
5. Мировые экономические кризисы [Текст] / Под общ. ред. Е. Варга, т. 1, М., 1937.
6. Монтес, М. Ф. "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? Теория и история валютных кризисов в России и других странах: Пер с англ. [Текст] / М. Ф. Монтес, В. В. Попов, 2-е изд. – М.: Дело, 2000. – 136 с.
7. Островская, Е. Рыночная система воспроизводства: развитие и неравномерность [Текст] / Е. Островская // МЭиМО, 2001. – №3. – С. 15-22.
8. Рудый, К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. [Текст] / К. В. Рудый, М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
9. Харрод, Р. Экономические циклы и национальный доход [Текст] / Р. Харрод, Ч. 1-11-М.: ОАО – Издательство экономика, 1997. – 230 с.
10. Шелудько, Н. М. Фінансові кризи на ринках, що розвиваються: теоретичні й емпіричні аспекти аналізу [Текст] / Н. М. Шелудько, А. І. Шкляр // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 3-21.
11. Яковец, Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. [Текст] / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2001. – 346 с.

РЕЗЮМЕ

Колінець Леся

Теоретические подходы к определению мирового экономического кризиса

Рассмотрено сущность экономических кризисов и цикличности экономического развития, эволюцию научных подходов к трактовке экономического кризиса и причин его возникновения, типологию и классификация кризисов.

RESUME

Kolinets' Lesya

Theoretical approaches to determination of world economic crisis

The essence of recurrence of economic crises and economic development, the development of scientific approaches to the interpretations of the economic crisis and the reasons for its occurrence, classification and typology of crises are considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

КОНЦЕПЦІЯ, МЕТОДИ І ДЖЕРЕЛА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто концептуальні основи, інструменти і механізми інноваційної політики щодо нової моделі розвитку національної економіки.

Ключові слова: інновації, конкурентноспроможність, концепція, національна інноваційна політика.

Сучасна економіка більшості держав світу характеризується новими рисами та пріоритетами. Серед них важливу роль відіграють такі види економічної діяльності, які спрямовані на задоволення постійно зростаючих потреб народу, запровадження високих технологій, нових техніки та матеріалів. Все це дає підставу стверджувати, що в світі переводять економіку на інноваційний шлях розвитку.

Наявні дані дозволяють стверджувати, що у структурі інновацій розвинених країн світу майже 60% становлять такі, які мають проривне значення або належать до значних технологічних досягнень. Частка інновацій, пов'язаних тільки з вдосконаленням традиційних технологічних процесів, у таких країнах має тенденцію до зменшення і в найбільш інноваційно розвинених країнах не перевищує 10-12%.

Іншою важливою рисою інноваційно орієнтованої економіки є стабільне зростання частки наукомісного сектора виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості.

Цей сектор в обробній промисловості в розвинених країнах становить в середньому 35-40% в доданій вартості і зайнятості. Приблизно таке саме значення має показник частки високотехнологічної продукції в загальному випуску продукції.

Активне запровадження інновацій в економіці супроводжується зниженням матеріалоємності та енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці і відповідно – підвищенням конкурентноспроможності країни. Наприклад, протягом останніх 40 років ВВП п'ятнадцяти країн, що входять до ЄС, збільшився більш ніж у п'ять разів, в той час як зайнятість в цих країнах зросла лише на 20%, а робочий час навіть скоротився на 18-25% [1].

Необхідність розвитку інноваційно-конкурентноспроможної економіки в Україні зумовлена вичерпанням чинників екстенсивного економічного розвитку і нагальною потребою пошуку факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки.

Концептуалізуючи нові реалії господарської практики, представники неокласичної школи А. Маршалл, Е. Чемберлін, Д. Робінсон, Й. Шумпетер, Ф. фон Хайек розробили теорію недосконалої і монополістичної конкуренції, включивши до об'єкту дослідження нецінову конкуренцію. Еволюція відносин учасників ринку дозволяє констатувати, що у наш час, як засвідчують фахівці, «рівень цивілізованості відносин

свідчить про переважання соціогенного характеру конкуренції над біологічним» [2].

Подальша трансформація форм і методів конкуренції дозволили представникам сучасних наукових шкіл виявити ряд сутнісних характеристик і перспектив розвитку конкурентних відносин з позицій їх ролі у суспільному розвитку (А. А. Бранбенбургер, П. Дойл, Б. Нейблафф, В. Нордхаус, М. Портер, К. К. Прахалад, П. Самуельсон, А. Сливотські, Р. Солоу, Г. Хемел).

Мета нашого дослідження – визначити концептуальні основи, інструменти і механізми економічної політики, яка в рамках наявних фінансових, структурних та інституційних обмежень була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технологічні зміни та належну мотивацію інноваційного підприємництва.

Швидкі зміни чинників, які визначають конкурентноспроможність фірм на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища змушують уряди при формуванні умов економічного зростання і процвітання нації дедалі більш активно вирішувати проблеми забезпечення національної конкурентноспроможності у глобальному масштабі.

На перший план об'єктивно висувається нова модель розвитку, головним пріоритетом якої стає підвищення якості життя, включно із загальним оздоровленням умов існування і роботи індивіда, підвищенням якості навколишнього середовища, забезпеченням необхідного рівня медичних послуг, споживанням у потрібних кількостях екологічно чистих продуктів харчування, соціальною й особистою безпекою, забезпеченням умов для розвитку і самореалізації особистості.

Найбільш складним питанням для нової моделі є питання побудови шляхів сполучення економічного зростання з підвищенням якості життя. Це робить життєво необхідним формування нової стратегії науково-технічного і соціально-економічного розвитку, що уміщує ряд аспектів:

- технологічний: розвиток безвідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, створення і широке застосування нових технологій у галузі утилізації відходів (включно із ядерними), рекультивативної землі й очищення водних басейнів, створення і використання альтернативних джерел енергії;
- соціально-економічний: створення умов для якісного зростання, продуктивного і повного використання людських ресурсів, гуманізації праці і

підвищення якості трудового життя, скорочення робочого часу;

- соціально-психологічний: зміна ієрархії особистих і суспільних потреб, відмова від матеріального надспоживання у бік підвищення і задоволення культурних та інтелектуальних потреб;
- суспільно-політичний: зміна пріоритетів економічної і науково-технічної політики у бік поліпшення якості життя.

Концепція розвитку інноваційно-конкурентоспроможної національної економіки формується, спираючись на узагальнені відповіді на наступні запитання:

- У чому полягають наявні та потенційні конкурентні переваги країни?
- Якою повинна бути державна політика щодо сприяння їх розвитку?

Концепція полягає у пошуку фундаментальних орієнтирів для розробки стратегії національного розвитку з урахуванням існуючих та формуванням нових динамічних змін порівняльних переваг країни та специфічних переваг її регіонів, адекватних глобальним перетворенням, що визначають: інтегральний вектор економічного розвитку; баланс як загальнонаціональних, так і регіональних довгострокових (стратегічних) інтересів, а також інтересів держави та приватного підприємництва.

Головною метою забезпечення конкурентоспроможної національної економіки є створення умов для її динамічного розвитку при подоланні витрат виробництва та нарощуванні внутрішніх джерел розвитку, набуття мотивації для структурної перебудови. Цій меті підпорядковані:

1. Принципи і механізми інноваційної політики.

Економічному міць держави та її перспективи на світовому ринку визначатимуть інноваційний напрямок розвитку її економіки та ефективна інноваційна політика (рис. 1).

2. Рациональне поєднання бюджетних та податкових методів регулювання.

Система бюджетних методів охоплює, зокрема, державну фінансову підтримку конкретних інноваційних програм та проектів, підприємств, секторів та технологій, які визначено пріоритетними, шляхом надання субсидій, розміщення державних замовлень, проведення державних закупівель, надання кредитів, у тому числі безвідсоткових. Зазначені способи підтримки передбачають збільшення видаткових частин бюджетів. Податкові методи полягають у використанні пільгового режиму оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, застосуванні прискореної амортизації активів.

3. Державного регулювання. Успішна інноваційна діяльність не можлива без системи ефективного державного регулювання, до якої належать створення законодавчої бази, вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, фінансова підтримка інноваційної діяльності, формування відповідної інфраструктури інноваційної діяльності.

Спеціалізація регіонів на підставі місцевих відмінностей і нетрадиційних переваг, що можуть становити підґрунтя створення специфічних факторів конкурентних переваг регіонів. Головним завданням регіональних органів влади є створення соціально-економічних умов для активізації інноваційної діяльності, комерціалізації результатів науково-

технічної діяльності, формування нових інноваційних структур (табл. 1). Характеристика інноваційних структур), проведення реструктуризації наявного в регіоні інноваційного потенціалу.

Головне завдання інноваційно-конкурентоспроможної економіки - орієнтація на відтворювальну модель, де не лише функціонує сфера обігу (зовнішня торгівля), але й здійснюється співробітництво по усіх ланках виробничо-технологічного процесу з виходом за національні межі (транснаціоналізація господарської діяльності). Важливим є не просто просування на світову господарську арену окремих груп національних товарів, а й функціонування відтворювальної моделі єдиним інфраструктурним економічним блоком: виробничою структурою, галуззю, регіонально-виробничим анклавом, всією національною економікою. Це дозволить забезпечити інтеграцію національної економіки у світове господарство на максимально сприятливих для більшості населення умовах. Відповідно, національна економічна політика повинна орієнтуватися на досягнення оптимальної рівноваги між національним і світовим господарством, між внутрішніми і транснаціональними структурами. Аналогічна ситуація спостерігатиметься для процесів всередині країни, де замість ТНК в Україні виступають ПФГ, а замість національних економік - регіони країни.

Список літератури

1. Піддубна, Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [Текст] : монографія / Л. І. Піддубна. - Х.: ІНЖЕК, 2007. - С. 368
2. Кратт, О. А. Гносеологические аспекты конкуренции [Текст] / О. А. Кратт, И. А. Чурносова // Научные труды ДОНТУ. Серия: Экономическая. - 2006. - Вып. 103 - 3. - С. 47.
3. Костусев, О. Развитие конкурентных отношений в Украине на этапе конкурентной политики на современном этапе [Текст] / О. Костусев // Экономист. - 2004. - № 1. - С. 38-41.
4. Малащук, Д. Влияние интеграционных связей на конкурентоспособность украинской экономики [Текст] / Д. Малащук // Формирование рыночных отношений в Украине. - № 3. - С. 32-39.
5. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Текст] / Робинсон Дж. : пер. с англ. - М. : Прогресс, 1986. - 482 с.

РЕЗЮМЕ

Король Владимир

Концепция, методы и источники развития инновационно-конкурентноспособной национальной экономики

Рассмотрены концептуальные основы, инструменты и механизмы инновационной политики относительно новой модели развития национальной экономики.

RESUME

Korol' Volodymyr

Conception, methods and sources of development of innovative-competitive of national economy

Conceptual bases, instruments and mechanisms of innovative policy in relation to the new model of development of national economy are considered.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

Завдання державних органів управління інноваційною діяльністю

- визначення пріоритетів інноваційного розвитку національної економіки.
- розробка інноваційних та науково-технічних програм.
- створення сприятливих умов для інноваційної діяльності.
- вивчення особливостей, специфіки та проблем інноваційного потенціалу окремих регіонів. Розвиток інноваційного потенціалу регіонів відповідно до обраних пріоритетів.
- розвиток наукомістких імпортозамінних і експортоорієнтованих виробництв.

Стимулювання інноваційної діяльності

- фінансово-кредитні, податкові, митні пільги суб'єктам інноваційної діяльності, надання лізингових пільг, здійснення прискореної амортизації основних виробничих фондів, введення цільових дотацій споживачам інноваційної продукції; підтримка підприємств, що виробляють конкурентоздатну продукцію, в рамках цільових інноваційних програм;
- збільшення бюджетних асигнувань в науково-технічну сферу;
- надання гарантій комерційним банкам, що надають кредити малим інноваційним підприємствам;
- створення в регіонах організаційної структури для планомірного виведення з експлуатації застарілого устаткування та переорієнтації ресурсів на наукомістке виробництво.

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності

- створення системи регіональних та галузевих інноваційних фондів;
- створення недержавних інноваційних фондів підтримки науки та технологій з наданням їм пільг по податках та інших; - надання державних довгострокових кредитів на інновації;
- створення мережі комерційних інноваційних банків на умовах зниження податкової ставки на їх прибуток;
- створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій в інноваційну сферу

Організаційне забезпечення інноваційної діяльності

- створення регіональних наукових та інформаційних центрів; створення регіональних центрів оцінки інноваційної продукції;
- створення інноваційних структур: інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів;
- створення інноваційних інжинірингово-інформаційних центрів; створення технічного трасту для довіреного управління
- технічними ідеями клієнтів

Матеріально-технічне забезпечення

- оснащення науково-технічних організацій спеціальним обладнанням шляхом використання лізингового механізму;
- забезпечення наукових установ комп'ютерною технікою шляхом надання пільгового споживчого кредиту;
- пріоритетність в наданні приміщень на правах оренди для науково-технічних організацій та малих інноваційних підприємств

Кадрове забезпечення інноваційної діяльності

- створення регіональних інноваційно-освітніх центрів;
- мотиваційне забезпечення науково-технічних кадрів;
- стимулювання винахідницької активності шляхом преміювання інноваторів, винахідників та раціоналізаторів; формування прошарку молодих науковців, випускників магістратури та аспірантури

Економічний результат

- нова конкурентоспроможна продукція;
- нові технологічні процеси, автоматизовані виробництва;
- нові організаційні рішення;
- зростання рівня зайнятості та покращення її структури

Рис. 1. Характеристика національної інноваційної політики

Таблиця 1. Характеристика інноваційних структур

Інноваційні структури	Визначення	Завдання та функції
1. Інноваційний бізнес-інкубатор	Організаційна структура, що надає приміщення, обладнання, устаткування, інформаційно-комунікаційні послуги на пільгових умовах малим підприємствам у сфері інноваційної діяльності з метою їх підтримки на етапі становлення.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення ділової експертизи для створення інноваційних підприємств. 2. Фінансування проектів. 3. Сприяння розробці конкурентоспроможної продукції з використанням новітніх технологій. 4. Надання консультаційних послуг з питань інноваційного менеджменту. 5. Залучення до інноваційної сфери підприємств малого бізнесу.
2. Інноваційний центр	Організаційна структура, яка є асоціацією підприємств і організацій, об'єднаних з метою досягнення високого комерційного результату на основі використання науково-технічних розробок і винаходів.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підтримка існуючих та створення нових інноваційних підприємств. 2. Надання допомоги підприємствам малого бізнесу в доступі до фінансування та розширення їх комерційних можливостей. 3. Сприяння створенню спільних підприємств. 4. Надання консалтингових, інжинірингових послуг, проведення маркетингових досліджень, тренінги з інноваційного менеджменту.
3. Технопарк	Компактно розміщений науково-технічний комплекс, функціонування якого ґрунтується на комерціалізації науково-технічної діяльності, а також підтримці малих науково-дослідних, дослідно-конструкторських та обслуговуючих підприємств у сфері високих технологій.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Впровадження у виробництво науково-технічних розробок, виконаних за пріоритетними напрямками діяльності технопарку. 2. Інтеграція різних стадій інноваційного процесу. 3. Прискорення процесів передачі науково-технічних знань у виробництво. 4. Розвиток інноваційного підприємництва. 5. Залучення наукових, промислових та банківських фінансових ресурсів в інноваційну сферу.
4. Технополіс	Спеціально створений науково-промисловий комплекс, що містить підприємства і організації, охоплені повним інноваційним циклом. Створюється поблизу невеликого міста з розвинутою інфраструктурою. Стрижнем технополісу є науково-дослідний комплекс, який виконує фундаментальні наукові дослідження, що визначають перспективи розміщених у ньому виробництв.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення необхідної інфраструктури для надання послуг у сфері маркетингу, реклами, фінансування, патентної охорони, матеріально-технічного постачання, збуту інноваційної продукції. 2. Створення невеликих підприємств для первинного впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. 3. Передача інформації та документації про наукомістку продукцію існуючим чи новоствореним з цією метою інноваційним підприємствам. 4. Активізація міжнародного співробітництва в сфері НДДКР та інновацій.

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто загальні чинники заробітної плати та їх вплив на оплату праці на хлібопекарських підприємствах Тернопільської області.

Ключові слова: заробітна плата, внутрішні чинники.

Заробітна плата відіграє важливу роль у житті найманого працівника і роботодавця, оскільки для перших вона є основним доходом, а для других – високими затратами. Крім того, вона є важливою складовою собівартості продукції. Тому певний науковий інтерес становить визначення внутрішніх мікроекономічних чинників, які впливають на неї.

Проблеми оплати праці та заробітної плати на підприємствах досліджують у своїх працях такі науковці, як А. В. Базилук, Д. П. Богиня, А. М. Колот, А. В. Калина, В. Д. Лагутін, Н. А. Волгін та інших. Але в економічній літературі недостатню увагу звертають на питання заробітної плати на хлібопекарських підприємствах різних форм власності.

Метою статті є визначення мікроекономічних чинників, які впливають на заробітну плату. В Україні найбільш високий рівень доходів - у лютому 2010 р., зафіксований у Києві, де середньомісячна зарплата склала 3022 грн., у Донецькій (2224 грн.), Дніпропетровській (2033 грн.) і Київській (2006 грн.) областях, Волинській (1441 грн.), Чернігівській (1453 грн.) і Херсонській (1498 грн.) областях, а найнижчою є в Тернопільській області – 1432 грн.[5].

На сьогоднішній день хлібопекарські підприємства Тернопільської області мають різні форми власності, застосовують по годинну оплату праці. За результатами дослідження середньомісячна зарплата за даними 14 хлібопекарських підприємств становить лише 1096,15 грн. Це показує, що, незважаючи на форми власності і реалізацію великої кількості хлібобулочних виробів, заробітна плата працівників залишається низькою. Загальні результати виробництва хліба в Тернопільській обл. і питома вага виробництва в Україні показує, що виробництво хліба і хлібобулочних виробів в Україні зменшується: 1990 р. виробництво становило – 6701 тис. т., 2000 р. – 2464 р. тис. т., 2008 р. – 1978 тис. т. Також питома вага виробництва хліба і хлібобулочних виробів у Тернопільській області є невеликою і мають чітку тенденцію до зменшення. Так у 1990 р. вона становила 2,45 %, в 2001 р. – 0,77 %. З 2002 р. – 0,84 % по 2003 р. – 0,90 %. необхідно зазначити, що питома вага виробництва хліба і хлібобулочних виробів з 2007 р. зростає до 0,99 %, що не є закономірністю. Причиною різкого зменшення споживання хлібобулочних виробів і незначне його можна пояснити, що в Україні з 1991 р. по 2009 р. населення зменшилось на 5,8 млн. чол. (проаналізовано автором на основі статистичних даних щорічників України та

Тернопільської області за відповідні роки).

На основі аналізу статистичних даних можна стверджувати, що виробництво хлібобулочних виробів є нижчими проти фактично виробленого, а оскільки споживання хліба на одну особу є вищим ніж його виробництво, тому можна сказати, що певні підприємства приховують обсяги виробництва продукції, а отже і свої прибутки, отримані від дійсно випеченої і реалізованої кількості хліба.

За статистичним даними споживання хліба і хлібобулочних виробів в Україні є високим – в 2007-2008 р.р. становило 115,2 кг. на одну особу, а у Тернопільській області ще й зростає в 2008 р. – 123,3 кг. на одну особу. А виробництво на одну особу з кожним роком зменшується. До того ж, саме виробництво хліба і хлібобулочних виробів практично в 2 рази є меншим ніж потрібно для споживання (можливо, велику кількість хліба населення пече вдома самостійно). (Розраховано за даними статистичних щорічників України та Тернопільської області за відповідні роки) Тому в Україні і зокрема в Тернопільській області, хлібопекарським підприємствам потрібно збільшувати випуск й асортимент продукції. Це в свою чергу збільшить прибуток, а отже підвищуватиметься заробітна плата працівників.

Досліджувані нами підприємства хлібопекарської промисловості Тернопільської області рівень заробітної плати встановлюють по-різному: для керівництва, спеціалістів встановлюють місячні оклади, а для пекарів, тістомісів, формувальників, укладальників, пакувальників хлібобулочних виробів застосовують по годинну форму оплати праці. Нарахування заробітної плати здійснюється таким чином[2, - С. 123]:

$$Z_{\text{ппр}} = TC * Ч,$$

де $Z_{\text{ппр}}$ – заробітна плата погодинна, місячна;

TC – тарифна ставка робітника;

Ч – відпрацьований час робітника;

Якщо робітники працюють у нічну зміну, то доплачується ще 20% від тарифної ставки, а у святкові дні - 100% тарифної ставки, що не суперечить законодавству України.

Розглянемо, наприклад, заробітну плату працівників ТОВ “Тернопільхлібпром”. На підприємстві працює 150 чоловік, з яких адміністрація підприємства, спеціалісти, водії, прибиральники працюють на окладі, який коливається в межах від мінімальної заробітної плати до 6000 грн. Працівникам цеху, які трудяться в 4 зміни по 167 годин, нараховується заробітна плата за

погодинною формою, і її розмір залежить від кількості відпрацьованого часу, а саме - від годин у нічні зміни і святкові дні, що вказується в робочому таблиці. При встановленні тарифної ставки підприємство керується ЗУ "Про мінімальну заробітну плату", з 01.07.2010 вона має бути не меншою 5,32 грн/год. Тарифна ставка працівника за липень 2010 р. встановлена на підприємстві 6,82 грн./год. для пекарів, 6,52 грн./год. для тістомісів, решту 5,32грн./год.

В одній зміні працює 15 чоловік: 1- начальник зміни, 1 – оператор замовник, які працюють на окладі, а решту погодинники: 1-пекар, 1- слюсар-ремонтник, 1 – оператор печей, 2 – тістоміси, 2 – укладальники, 2 – формувальники хлібобулочних виробів, 2 – фасувальники, 2 – пакувальники. Зміна розпочинає роботу без фасувальників і пакувальників, лише через 4 години, вони з'являються, і тим самим їх четверо розпочинає другу зміну. На підприємстві зміни працюють плинно, коли перша ще не завершила роботу, а інша вже з'явилась. Кожна зміна в середньому, залежно від замовлень, працює 8–12 годин, з яких 6 год. є нічні. Тому нарахування заробітної плати одному працівнику здійснюється наступним чином.

Якщо працівник відпрацював 167 годин, з яких 120 год. – нічні, 12 год. – святкові, тоді його заробітна плата становитиме:

$$Зп = (167-120)*6,82 + (120*6,82 + (120*6,82*20\% / 100\%)) + 12*6,82*2 = 1384,46 \text{ грн.} - \text{ заробітна плата пекаря зміни за серпень 2010 року.}$$
$$Зп = (167-120)*6,52 + (120*6,52 + (120*6,52*20\% / 100\%)) + 12*6,52*2 = 1323,56 \text{ грн.} - \text{ заробітна плата тістоміса за серпень 2010 року.}$$
$$Зп = (167-120)*5,32 + (120*5,32 + (120*5,32*20\% / 100\%)) + 12*5,32*2 = 952,28 \text{ грн.} - \text{ заробітна плата решти працівників-погодинників у цеху за серпень 2010 року.}$$

Тоді, середня заробітна плата працівників погодинників змін за серпень становить:

$$(1447,46 \text{ грн.} + 1323,56 \text{ грн.} * 2 + 952,28 \text{ грн.} * 6) / 9 = 1089,07 \text{ грн.}$$

Як бачимо, що заробітна плата працівників цеху є невисокою, якщо врахувати, що вони працюють у нічні зміни, святкові дні, випікаючи на заводі 86 видів хлібобулочних виробів. Це зумовлено передусім тим, що керівництво, керуючись ЗУ "Про мінімальну заробітну плату", переважно тарифи ставить на рівні законодавчого розміру або дещо вищі. Однак не кожного місяця.

Подібна ситуація є на інших підприємствах, де погодинна тарифна ставка за липень становить на ТОВ "Бучачхлібпром" від 5,32грн./год. до 6,08грн./год., ВАТ "Бережанський хлібзавод" від 5,32 грн./год. до 5,70грн./год., ТОВ "Колосок" ЛТД ВАТ від 5,32 грн./год. до 5,50 грн./год., ВАТ "Микулинецький хлібзавод" від 5,32 грн./год. до 6,32 грн./год., ТОВ "Надзбруччя хліб" від 5,32грн./год. до 6,10грн./год., ТОВ "Горлиця МГК" 5,32 грн./год. до 5,70 грн./год., ТОВ "Хлібодар плюс" від 5,32грн./год. до 5,50грн./год.

Такі підприємства, як ПП "Кильба", ПП "Почаївський хлібзавод", ПП "Віфіль", ПП "Бекерай", ПП "Хлібодар" розцінку встановлюють згідно із ЗУ "Про мінімальну заробітну плату", наприклад за серпень – 5,32 грн./год. Тому робітники цеху, які працюють у дві зміни, отримують невисоку заробітну плату.

Розташування хлібопекарських підприємств Тернопільської області повністю відповідає географії населення. Вони щоденно забезпечують його своєю

продукцією. Мікрорайон для хлібопекарської промисловості є місто або великий населений пункт, а у великих містах мікрорайоном є окремі райони міста. Вони належать до серійного і масового виробництва, що характеризується повторюваністю процесів праці, стійкістю їх структури. Підприємства в основному працюють безперервно, у дві-чотири зміни залежно від їх величини, окремі цехи працюють з перервами або в дві-чотири зміни. Безперервним є технологічний процес випікання виробів та безперервне забезпечення сировиною для випікання хлібобулочних виробів. На підприємствах різна виробнича потужність (хлібзаводи та міні-пекарні) та підприємства різних форм власності (колективні, приватні). Високий рівень комплексної механізації і автоматизації. Підприємства використовують спеціальну сировину – борошно, яке має низку якісних ознак, що впливають на вихід готової продукції (його вологість та види – житнє, пшеничне, змішане), широкий асортимент продукції. Продукція є малотранспортабельна, тому доставка обмежується мікрорайонами. Хліб і хлібобулочні вироби мають термін реалізації, тому в кожну точку вони завозяться 2-3 рази на добу. Технологічний процес випічки хліба займає 10-12 годин. Обсяг роботи кожного підприємства планується щоденно на основі змінних замовлень, отриманих від торгової сітки, яка закріплена за підприємством, зі встановленими кількістю і асортиментом продукції. Обсяг випуску і реалізації продукції відрізняється динамічністю. Впродовж усього тижня, місяців і кварталів відхилення досягають 5-10%, а через те у кварталні і річні плани вносять корективи.

Неможливість тривалого зберігання хліба і хлібобулочних виробів, спричиняє до залишків готової продукції на підприємстві. Також слід зважати на такі чинники, як використання різного технологічного обладнання, чітке узгодження роботи підприємств з торговими і транспортними організаціями, гнучкість зміни обсягів виробництва і асортименту продукції, які залежать від попиту на продукцію, потребу щоденного і безперервного забезпечення населення продукцією.

До мікроекономічних або внутрішніх чинників, які впливають на оплату праці на підприємствах хлібопекарської промисловості Тернопільської області, зараховують: форму власності підприємства; стан обладнання, технічне забезпечення; якісний і кількісний склад персоналу; графік роботи працівників; обсяг виробництва; собівартість продукції; рентабельність та реалізацію продукції. Досліджувані нами підприємства є приватної і приватно-колективної власності.

Аналіз діяльності великих хлібопекарських підприємств показав, що підприємства з приватно-колективної формою мають від двох і більше акціонерів та велику кількість персоналу (від 80 до 176 працівників), із значною плинністю кадрів. Із обстежених найменше – приватно-колективне підприємство ТОВ "Колосок" ЛТД, де працюють 12 працівників, з них 3 керівники, 1 бухгалтер, 8 робітників у цеху. В кожному підприємстві працюють спеціалісти високої кваліфікації. Приміщення та обладнання залишилися ще з радянських часів, а тому відповідають стандартизації хлібозаводів, проте воно є застарілим (термін експлуатації техніки 10-21 рік); ресурсомістке. На ВАТ "Микулинецький хлібзавод", ТОВ "Тернопільхлібпром", ТОВ "Бучачхлібпром", ВАТ "Бережанський хлібзавод" виявлені значні витрати на опалення через розігрів неповністю завантажених

печей. Усі підприємства закупають сировину, лише ТОВ "Колосок" ЛТД має свою сировину (муку), власний млин і продає муку іншим підприємствам, наприклад ТОВ "Тернопільхлібпром". На усіх підприємствах робітники працюють в дві або чотири зміни. Час та умови праці відповідають нормативам хлібопекарської галузі. Крім основної заробітної плати, реєструються і оплачуються робітникам додатково нічні та святкові зміни. Підприємства випікають велику кількість хлібобулочних виробів, асортимент складає від 3 до 86 видів (за даними хлібопекарських підприємств). Вони мають широкий збут продукції не тільки в межах свого міста, а по всій області, оскільки охопили ринок ще до створення міні-пекарень. Крім святкових днів та весільних сезонів, коли у підприємств замовляють великі партії хліба, кількість випікання хлібобулочних виробів відрізняються не суттєво (1-5% в місяць). Підприємства є рентабельними. Прибуток від доходів становить 25-30%.

Деяка інша ситуація на приватних міні-пекарнях. Усі підприємства є приватними, де власником є одна особа. Керівники мають право, звичайно в межах закону, наймати і звільняти працівників самостійно, встановлювати розмір заробітної плати (в більшості працюючих остання не перевищує мінімальної, окрім керівництва), вибирати форми оплати праці, має можливість створювати такі умови праці, які б не вимагали значних затрат. Кількість працівників на цих підприємствах коливається в межах 10-16 осіб. Загальна схема складу працівників приватних міні пекарень: 1 керівник, 1 бухгалтер, 1 водій, які працюють на окладі, а решта – працівники цеху на погодинній оплаті праці.

Усі підприємства працюють у дві зміни по 3-5 працівників в одну зміну (лише в цеху, де випікають хлібобулочні вироби). Тривалість роботи – 6-8 годин. Кожна зміна працює через добу. Випікають різні види хлібобулочних виробів, в більшості – булочки, за рахунок чого можуть конкурувати. Найбільше з них виготовляє ПП "Хіта" – 81 вид хлібобулочних виробів, а найменше ПП "Кильба" – три види хліба (за даними хлібопекарських підприємств). Приватні хлібопекарські підприємства мають значну перевагу перед хлібозаводами: а) в них нове, енергоекономне обладнання та техніка. При купівлі обладнання кожен підприємець мав можливість вибрати таке обладнання, щоб його обсяг забезпечував замовлення та збут продукції. Деяка інша ситуація на підприємствах ПП "Віфіль", ПП "Бекерай", обладнання яких було придбано в кредит. Загалом сучасні міні-пекарні не мають великих затрат на ремонт техніки. б) ПП "Хіта" для виготовлення хлібобулочних виробів закуповує основну сировину(муку) і оплачує оренду приміщення, а ПП "Кильба", ПП "Віфіль", ПП "Бекерай" мають власні приміщення і свою сировину (муку), оскільки мають свій млин. До того ж ПП "Кильба" реалізує власну муку ТОВ "Тернопільхлібпром".

Кожне підприємство дає достатньо високу націнку на продукцію. Наприклад, до собівартості продукції виробники додають націнку на продукцію, яка залежно від виду продукції коливається в межах 20-25 % від загальної собівартості. Проте державою ведеться жорсткий контроль за націнкою на "соціальний" хліб.

За даними досліджень первинних документів хлібопекарських підприємств можна стверджувати, що за останні три роки кількість видів випічки хлібопекарськими підприємствами не змінювалась. У 2007 р. вони випікали від 1144,98 кг. до 8990,59 кг.

хлібобулочних виробів на одну особу, 2008 р. – від 1195,91 кг. до 10565,98 кг. на одного працівника; 2009 р. вони випікали від 1212,73 кг. до 10148,82 кг. на одного працівника в місяць. Отже, найбільше підприємства випікали у 2008 р. Усі вони працюють у дві зміни, а ТОВ "Надзбруччя хліб", ТОВ "Тернопільхлібпром", ТОВ "Бучахлібпром" – в чотири зміни.

Аналіз результатів діяльності малих міні-пекарень показує, що частка заробітної плати є значною, проте порівняно з 2008 р. у 2009 р. частка її в собівартості продукції зросла в ПП "Хіта" – лише на 0,68%, ПП "Кильба" – на 1%, ПП "Віфіль" – на 2 %, ПП "Хлібодар" – на 1 % (складено автором за даними хлібопекарських підприємств Тернопільської області). На динаміку заробітної плати на підприємстві в цілому впливає рівень оплати праці працівників різних категорій – від керівника до робітника. Необхідно зазначити, що кожне підприємство виділяє малу частку від доходів для заробітної плати, особливо для робітників. Проте є низка підприємств, які частку заробітної плати взагалі не підвищили, а навіть знизили, наприклад ПП "Почаївський хлібзавод", ПП "Бекерай" – знизив на 2 %. Таку ситуацію обумовлюють різні чинники, а найбільш вагомими є подорожчання сировини, відсутність збільшення обсягів реалізації продукції, особливо в сільських місцевостях, багато підприємств виплачують кредити за обладнання.

Отже, чинники, які впливають на розмір заробітної плати працівників, залежать від підприємства і роботодавця. Тому потрібно переглянути, вдосконалити усі чинники та системи оплати праці, та запровадити такі, які б враховували специфіку виробництва хлібобулочних виробів, важкість виробництва і кількість понаднормових замовлень на підприємстві. Для цього потрібно забезпечити конкурентоспроможну та справедливую оплату праці; фахове управління нею; залучити працівників розробки систем оплати праці; провести опитування найманих працівників підприємств для врахування їх вимог при застосуванні форм і систем оплати праці. Тоді заробітна плата буде гідною для найманого працівника.

Список літератури

1. Грішнова, О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : підручник / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535
2. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : навч.-метод. посібник / За ред. проф. Качана Є. П. – Тернопіль: Економічна думка, ТДЕУ, 2006. – 212 с.
3. Лук'яненко, Н. Д. Управління оплатою праці як важливою складовою соціально-трудових відносин [Текст] / Н. Д. Лук'яненко, О. А. Дороніна // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2004. – Вип. 9. – С. 31-34.
4. Прогресивні форми організації і оплати праці – основи ефективного управління підприємством [Текст] / Т. А. Костишина, Н. І. Огуй, Л. В. Степанова, О. І. Єрещенко. - Полтава, 2005.
5. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.4post.com.ua>.

РЕЗЮМЕ

Коцелко Светлана

Влияние внутренних факторов на оплату труда на хлебопекарных предприятиях Тернопольской области

Рассмотрены общие факторы заработной платы, и их влияние на оплату труда на хлебопекарных предприятиях Тернопольской области.

RESUME

Kotselko Svitlana

The influence of internal factors on wages of the Ternopil region bakery business

The common factors of wages and their impact on labor in the bakery business in Ternopil region are considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті проаналізовано основні підходи щодо оцінки міжнародної конкурентоспроможності мезорегіонів, надано їх порівняльну характеристику із урахуванням актуальності показників, що використовуються при аналізі сучасного глобального конкурентного середовища. Розглянуто основну проблематику впровадження єдиного інтегрального показника конкурентоспроможності, а також запропоновано власний підхід щодо вимірювання конкурентних переваг регіонів різної національної приналежності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, мезорегіони, методи оцінки, індикатори міжнародної конкурентоспроможності, факторний аналіз.

Сталий розвиток економічної системи може бути забезпечений через ефективний менеджмент на всіх рівнях (на національному, регіональному, локальному рівні, на рівні підприємства), що стає можливим при наявності розгалуженої системи якісної та кількісної оцінки розвитку певної економічної системи. Для управління міжнародною конкурентоспроможністю першочерговим завданням стає розробка та використання комплексної системи методів для оцінки наявних та потенціальних конкурентних переваг на міжнародному ринку.

Всесвітньо відомими є рейтинги конкурентоспроможності макrorівня: індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index; World Economic Forum), індекс світової конкурентоспроможності від Інституту розвитку менеджменту (Institute for Management Development), розгалужена система рейтингів від Світового Банку (наприклад, рейтинг якості бізнес-середовища Doing Business). Серед методик оцінки конкурентоспроможності на мікрорівні слід виокремити розробки Майкла Портера, який співпрацює з Всесвітнім економічним форумом по вдосконаленню існуючої методики оцінки глобальної конкурентоспроможності. М.Портер також є автором індексу конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index), який протягом декількох років входив до складу Звіту про глобальну конкурентоспроможність (щорічна публікація Всесвітнього економічного форуму).

При оцінці конкурентоспроможності національних регіонів виникає ряд проблем, які свідчать про відсутність єдиного підходу серед науковців та дослідників у цьому питанні щодо методики комплексної оцінки конкурентних переваг мезорегіонів в системі міжнародних економічних відносин. У зв'язку із глобальними економічними трансформаціями та значним підвищенням ролі національних регіонів у забезпеченні сталого розвитку країн зростає актуальність розробки єдиної міжнародної системи оцінки регіональної конкурентоспроможності, яка би стала універсальним інструментом в бенчмаркінгу регіонів різних національних економік. Значним проривом в цьому напрямку стали розробки Асоціації Роберта Хагінса (Huggins Associates), методика якої

активно використовується для оцінки конкурентоспроможності регіонів Великої Британії, Європейського Союзу та інтелектуальної конкурентоспроможності найвпливовіших регіональних систем в усьому світі. Аналогічні дослідження проводяться в інших країнах світу (США, Швеція, Росія). Виникає питання про можливість зіставлення національних методів оцінки регіональної конкурентоспроможності та необхідність створення єдиного інтегрального показника, який використовувався би для аналізу конкурентних переваг глобалізованих регіонів.

Метою статті є дослідження методів оцінки конкурентоспроможності регіонів, що використовуються в світовій практиці, та формування інтегрального підходу щодо кількісної оцінки регіональних конкурентних переваг.

Концепція конкурентоспроможності регіонів має значні розбіжності із теорією конкурентоспроможності на макро- та мікрорівні, через що методика її оцінки потребує особливого підходу та специфіки формування. В світовій практиці оцінки конкурентних переваг регіонів активно використовуються напрацювання макро- та мікроекономістів з урахуванням суто регіональних факторів розвитку, під впливом яких регіон вже не сприймається як сукупність окремих підприємств або окрема частина території країни. Наприклад, концепція «ромба конкурентоспроможності», що розроблена М. Портером для досліджень на мікрорівні, тепер адаптована для аналізу регіональної економіки та відрізняється від попередньої моделі детермінантом, що характеризує рівень розвитку регіональних кластерних систем, та аналізом за всіма детермінантами через призму внутрішньорегіональних та зовнішньорегіональних факторів. П'ятий елемент, який виокремлював особливу роль держави, в регіональній моделі ромбу трактується як конкурентоспроможність країни (ті фактори, які формуються на державному рівні та безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності окремих регіонів) [1, с. 49].

Оцінка регіональної конкурентоспроможності стає одним з ключових аспектів сучасного аналізу ефективності регіональної політики та збалансованого національного розвитку. Провідні країни світу

створюють самостійні дослідницькі центри для розробки та реалізації ефективної системи оцінки конкурентних переваг регіонів як національних, так і іноземних. Наприклад, в США діє Рада конкурентоспроможності (Council on Competitiveness), основною метою якої є створення аналітичної, методологічної та практичної бази для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності американської економіки на світовому ринку [2]. Рада конкурентоспроможності публікує результати досліджень у сфері забезпечення та управління регіональною та загальнонаціональною конкурентоспроможністю. В Україні також створено Раду конкурентоспроможності, місією якої є «налагодження діалогу між наукою, освітою, бізнесом, владою, неурядовими організаціями з метою підвищення ідеї конкурентоспроможності на першочергові позиції національної свідомості» [3].

У сучасній світовій практиці застосовується сукупність індикаторів та оцінок для аналізу конкурентних переваг національних регіонів. На наш погляд, наявні методики слід класифікувати для виявлення перспектив їх подальшого вдосконалення. Крім того, детальна систематизація надає змогу оцінити характерні риси й особливості кожного з методів оцінки.

Перша класифікаційна ознака – характер індикатора конкурентоспроможності. Загальна оцінка може бути націлена на аналіз сукупної конкурентоспроможності (комплексний метод) та аналіз окремих, найбільш значущих компонентів сучасної системи конкурентних переваг (деталізований індекс). До першої групи слід зарахувати рейтинг Європейських регіонів (EU Regional Competitiveness Index), до другої – індекс інноваційності (Summary Innovation Index from the European Innovation Scoreboard).

Друга класифікаційна ознака – характер первинної інформації для аналізу. Первинні дані можуть бути представлені статистичними даними (Hard Data) або результатами опитування (Opinion Survey). Найчастіше в світовій практиці використовують комбінацію даних статистики та опитування в різній пропорції, тому, на наш погляд, доцільно виокремити методи з використанням 1) тільки статистичних даних (World Knowledge Competitiveness Index), 2) переважно статистичних даних та результатів опитування (індекс Євро-креативності – The Euro – Creativity Index by Richard Florida), 3) переважно результатів опитування та статистичних даних (оцінка позицій регіонів США щодо розвитку інновацій – Regional Innovation Assessment; індекси регіональної конкурентоспроможності, які ґрунтуються на методиці ВЕФ). Характерною рисою більшості підходів щодо оцінки регіональної конкурентоспроможності є проведення факторного аналізу для виявлення питомої ваги кожного з індикаторів конкурентоспроможності, що приносить елемент суб'єктивності в існуючі підходи.

Третя класифікаційна ознака – територіальне охоплення аналізу. За цим критерієм сучасні методи оцінки конкурентоспроможності слід розділити на глобальні (аналіз провідних регіонів світу незалежно від національної приналежності) та регіональні (регіони окремої країни, групи країн, інтеграційного блоку). До першої групи відноситься індекс всесвітньої інтелектуальної конкурентоспроможності, розроблений в Robert Huggins Associates (World Knowledge Competitiveness Index), до другої – оцінка регіональної

конкурентоспроможності Великої Британії, Ірландії, США, Фінляндії, Швеції та ін.

Національні системи оцінки конкурентоспроможності регіонів мають цінність в якості методичної бази (кількість та найменування показників, структура інтегрального індексу конкурентоспроможності, методи проведення аналізу тощо) та основи для характеристики національної моделі економічного розвитку, але отримані результати за національними порівняльними оцінками не дають можливості прямого зіставлення регіонів різних економічних систем.

Вибір того чи іншого методу обумовлюється цільовими умовами аналізу: мета дослідження визначає кількість та характер індикаторів для розрахунку інтегрального показника, формує систему факторів, які будуть враховуватися при аналізі, та певною мірою впливає на структуру первинної інформації (або допускатиметься більший ступінь суб'єктивізму при наданні переваги результатам опитування, або спостерігатиметься тенденція до підвищення об'єктивності інтегрального показника конкурентоспроможності за рахунок надання пріоритету статистичним даним). На наш погляд, об'єктивність оцінки є гарантом точності результатів проведеного аналізу, що безпосередньо впливає на вибір стратегії подальшого розвитку.

У світовій практиці найпоширенішими індексами регіональної конкурентоспроможності виступають методики, що розроблені американськими та європейськими дослідниками (табл. 1). На регіональному рівні активно впроваджується досвід Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) та Міжнародного інституту розвитку менеджменту у формуванні інтегральних індексів конкурентоспроможності. Наприклад, EU Regional Competitiveness Index повністю ґрунтується на методиці ВЕФ з урахуванням регіональних факторів розвитку. На наш погляд, подібну оцінку необхідно проводити не тільки в межах Європейського Союзу, але й у порівнянні регіонів Америки та Азії, що надасть можливості оцінити реальний рівень конкурентоспроможності основних конкурентів у глобальному вимірі.

Серед індексів регіональної конкурентоспроможності глобального характеру набули розробки дослідників Huggins Associates, а саме World Knowledge Competitiveness Index (WKCI), за яким оцінюються конкурентні позиції 145 регіонів світу (63 із Північної Америки, 54 із Європи, 28 із Азії та Океанії) [15, р. 11-15]. Особливість даного аналізу – виокремлення тих регіонів, які досягли найвищих результатів у своїй економічній діяльності (головний критерій – ВВП на душу населення в регіоні). Основний акцент у структурі WKCI ставиться на оцінку регіонального інтелектуального потенціалу (людських та інтелектуальних ресурсів, стійкості системи науки й освіти). За результатами аналізу 2008 року, серед 10 регіонів – лідерів 8 позицій зайняли регіони США, 1 – Швеції (Стокгольм посів 6 місце), 1 – Японії (Токіо, 9 місце), що свідчить про значне випередження інтелектуального розвитку регіонів США порівняно з європейськими регіонами (регіони ЄС отримали 11 позицій серед перших 50 регіонів - лідерів). Для регіонів ЄС реалізація стратегії Європа – 2020 стає основою підвищення рівня конкурентоспроможності на світових ринках за рахунок зміцнення та розвитку інтелектуальної складової конкурентних переваг.

Таблиця 1. Характеристика індексів регіональної конкурентоспроможності

Найменування індексу	Мета застосування	Структура індексу
World Knowledge Competitiveness Index	Аналіз інтелектуальної компоненти конкурентоспроможності регіонів з найвищим рівнем ВВП на душу населення в світі	Компоненти людського капіталу Компоненти інтелектуального капіталу Результати діяльності регіональної економіки Компоненти фінансового капіталу Інтелектуальна стійкість
EU Regional Competitiveness Index	Оцінка конкурентоспроможності європейських регіонів рівня NUTS 2 за допомогою інтегрального індексу	Основні фактори (інститути, стабільність, інфраструктура, охорона здоров'я, навчальна та середня освіта) Фактори ефективності (вища освіта – освіта протягом життя, ефективність ринку праці, розмір ринку) Інновації (технологічна готовність, рівень розвитку бізнесу, інновації)
The European Regional Innovation Scoreboard	Оцінка інноваційного потенціалу регіонів як рушійної сили зростання конкурентоспроможності	Можливості (людські ресурси, фінанси та підтримка держави) Діяльність фірм (фірмові інвестиції, зв'язки та підприємництво, продуктивність) Результати (інноватори, економічні ефекти)
The Atlas of Regional Competitiveness (Eurochambers)	Аналіз конкурентних позицій регіонів за кожним із обраних індикаторів	Економічна діяльність Зайнятість та ринок праці Освіта та навчання впродовж життя НДДКР/Інновації Телекомунікаційні мережі Транспорт Інтернаціоналізація
Regional Competitiveness Index (Finland)	Комплексна оцінка конкурентоспроможності 85 фінських регіонів рівня NUTS 4	Людський капітал Інноваційність Агломерація Доступність
UK Regional Competitiveness Index	Оцінка відносної економічної конкурентоспроможності регіонів та локалітетів Великої Британії	Вхідні фактори (витрати на НДДКР, рівень економічної активності, рівень створення нових фірм на 1 тис. жителів, кількість фірм на 1 тис. жителів, середня освіта, кількість інтелектуально орієнтованих фірм) Фактори результатів (ВДВ на душу населення, експорт/імпорт на душу населення, кількість експортоорієнтованих підприємств, рівень продуктивності, рівень зайнятості) Фактори наслідків (рівень доходів, рівень безробіття)
The ALEC-Laffer Economic Competitiveness Model	Оцінка конкурентоспроможності штатів США на основі якості економічної (зокрема податкової) політики	Найвища гранична ставка податку на прибуток Найвища гранична ставка корпоративного податку Прогресивність податку на прибуток Податок на дохід з нерухомості Податок з обігу Податковий тягар з інших податків Податок на нерухомість Сучасні зміни податкової політики Обслуговування боргу як доля прибутків від збору податків Кількість посадовців на 1 тис. резидентів Якість правової системи штату Мінімальна заробітна плата в штаті Витрати на компенсації працівникам Право на працю Межа податків або витрат
State Competitiveness Index (USA)	Оцінка довгострокових конкурентних переваг та недоліків американських штатів	Уряд та фіскальна політика Інфраструктура Технології Відкритість Безпека Людські ресурси Інкубація бізнесу Екологічна політика

Складено автором на основі [4 – 14]

Основною проблемою при кількісній оцінці регіональної конкурентоспроможності є несумірність регіональних економік, статистичних показників їхнього розвитку та специфіки економічної діяльності регіонів як в межах країни, так і в масштабах світового господарства. Найчастіше вибір структури інтегрального показника обирається за рівнем спеціалізації національної економіки та особливостями

національної моделі економічного розвитку (для вимірювання внутрішньонаціональної конкурентоспроможності регіонів) або за виокремленням групи регіонів різної національної приналежності за певним критерієм (для вимірювання міжнародної конкурентоспроможності регіонів).

Для розробки уніфікованого індикатору конкурентоспроможності регіонів особливу увагу слід

звернути на такі категорії, як креативність, інтелектуальний потенціал, інноваційність. Процес формування конкурентних переваг перейшов у площину нематеріальної сфери, зокрема в наукоємні галузі та НДДКР, де може бути створено ефект технологічного розриву. Річард Флоріда, відомий дослідник і автор теорії «трьох Т» соціально-економічного розвитку («Talent – Technology – Tolergance»), запропонував власний підхід щодо оцінки конкурентоспроможності, який складається з 9 субіндексів (креативний клас, людські ресурси, наукові таланти; індекс інноваційності, індекс інновацій та технологій, індекс НДДКР; індекс відношення, індекс цінностей, індекс самовираження) [16, р. 32]. Ця методика використовується переважно на макрорівні, але основні досягнення можуть також бути адаптованими на мезорегіональному рівні.

На наш погляд, структура інтегрального індексу регіональної конкурентоспроможності повинна ґрунтуватися на наступних групах показників:

1. Основні макроекономічні показники регіональної економіки (ВВП на душу населення, загальний рівень продуктивності, рівень безробіття, рівень інфляції, приток інвестицій у регіон).
2. Показники розвитку інноваційного сектору (рівень інвестицій в НДДКР, кількість зареєстрованих патентів, доля високотехнологічного сектору в регіональній доданій вартості, питома вага фірм, що впроваджували інновації, в загальній кількості підприємств).
3. Показники розвитку інтелектуального потенціалу (оцінка якості системи початкової, середньої та вищої освіти, кількість науковців у загальній структурі економічно активного населення, рівень зайнятості за галузями економіки, рівень фінансування наукових досліджень до обсягів ВРП).
4. Показники розвитку інфраструктури та міжрегіональних зв'язків (транспорт, телекомунікації, фінансові установи, рівень інформатизації, рівень розвитку міжрегіональної та міжнародної торгівлі).

Подібна структура надає можливість оцінити конкурентні позиції не тільки глобалізованих регіонів, але й менш розвинутих регіональних економік з урахуванням можливості збору достатнього статистичного матеріалу за вказаними показниками. Вагові коефіцієнти кожної групи слід знаходити, на наш погляд, шляхом проведення факторного аналізу, який застосовується у більшості наведених вище індексів регіональної конкурентоспроможності. Таким чином, зведено до мінімального рівня елемент суб'єктивності, впроваджено саме ті елементи конкурентоспроможності, які в сучасній світовій економіці формують стратегічні конкурентні переваги, та підвищено можливості щодо збору статистичних даних (вказані показники є доволі поширеними серед національних статистичних агенцій).

У міру того, як трансформується сучасна світова економічна система, змінюється роль окремих мезорегіонів не тільки на національному рівні, але і на міжнародному, глобальному рівнях, що підвищує вимоги до управління цими регіональними системами. Одним із шляхів вдосконалення менеджменту є проведення бенчмаркінгу – порівняльного аналізу із подібними економічними структурами, що надає змогу виявити конкурентні переваги окремого регіону та успішно управляти ними. Кількісне вимірювання

конкурентних переваг передбачає впровадження інтегрального індексу регіональної конкурентоспроможності.

Кожна країна обирає для себе зручну систему кількісної оцінки регіональних конкурентних позицій, але для підвищення об'єктивності отриманих результатів необхідно проводити міжнародний порівняльний аналіз, що надасть змогу виявити слабкі сторони та конкурентні переваги не тільки на національному, але й на міжнародному ринку. Єдиний підхід оцінки конкурентоспроможності регіонів різної національної приналежності відкриває нові можливості у пошуку перспектив подальшого розвитку за рахунок аналізу досвіду найсильніших регіонів у формуванні регіональних конкурентних переваг та виявленні основних загроз глобального конкурентного середовища. Зважена система індикаторів стає одним з елементів успіху в пошуку ефективної стратегії посилення регіональних конкурентних переваг у глобальному економічному просторі.

Індекс регіональної конкурентоспроможності вже використовують в країнах Європейського Союзу. Але наскільки об'єктивним є цей показник в глобальному масштабі без урахування провідних регіонів США, Китаю, Японії? На наш погляд, остаточне впровадження в міжнародну практику інтегрального індексу регіональної конкурентоспроможності країн світу стає пріоритетом дослідників у цьому напрямку через значне підвищення ролі національних регіонів в системі світогосподарських зв'язків, що надає їм особливої ваги при формуванні загальнонаціональних стратегій сталого розвитку.

Список літератури

1. Vytautas Snieska, Jurgita Bruneckiene. *Measurement of Lithuanian Regions by Regional Competitiveness Index. Engineering Economics*, 2009. № 1 (61). – p. 45 – 57
2. *Measuring Regional Innovation: A Guidebook for Conducting Regional Innovation Assessment. Council on Competitiveness (www.compete.org)*
3. <http://compete.org.ua/> - Офіційний сайт Ради конкурентоспроможності України
4. Urszula Bronisz, Wim Heijman, Andrzej Miszczuk. *Regional competitiveness in Poland: Creating an index. Jahrbuch für Regionalwissenschaft (2008) 28. Pp. 133-143*
5. *A Study on Hong Kong Creativity Index: Interim Report. Chief Editor: Desmond Hui. Centre for cultural Policy Research, 2004. 56 p.*
6. Piekola Hannu, *Knowledge and Innovation Subsidies as Engines for Growth – The Competitiveness of Finnish Regions. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos. The Research Institute of the Finnish Economy 2006, 139 p.*
7. *Rich States, Poor States: ALEC-Laffer State Economic Competitiveness Index. American Legislative Exchange Council, 2009. 164 p.*
8. Gerd Schienstock. *Regional Competitiveness. A Comparative Study of Eight European Regions. Work Research Centre, University of Tampere. Finland, 1999, 27 p.*
9. *UK Competitiveness Index 2008. Robert Huggins, Hiro Izushi. Center for International competitiveness. www.cforic.org*
10. *Regional Innovation Scoreboard 2009. Methodology report. Hugo Hollanders, Stefano Tarantola, Alexander Loschky. INNO METRICS, 2009. 41 p.*
11. *EU Regional Competitiveness Index 2010. Paola Annoni, Kornelia Kozovska. Joint Research Centre, EUR 24346 EN – 2010. 289 p.*
12. *Regional Competitiveness Atlas. Edition 2008. EUROCHAMBRES. www.eurochambres.eu*
13. Huovari, Janne. *Constructing an Index for Regional Competitiveness. Pellervo Economic Research Institute Working Papers. Helsinki, № 44 (June 2001). 28 p.*

-
14. *Tenth Annual State Competitiveness Report. Beacon Hill Institute, 2010. 68 p.*
 15. *Robert Huggins, Hiro Izushi, Will Davies, Luo Shougui. World Knowledge Competitiveness Index 2008. Centre for International Competitiveness, 57 p.*
 16. *Richard Florida, Irene Tinagli. Europe in the Creative Age. 2004, 48 p.*

РЕЗЮМЕ

Ларина Ольга

Международный опыт оценки региональной конкурентоспособности

В статье проанализированы основные подходы к оценке международной конкурентоспособности мезорегионов, дана их сравнительная характеристика с учетом актуальности показателей, используемых при анализе современного глобального конкурентного пространства. Рассмотрена основная проблематика введения единого интегрального показателя конкурентоспособности, а также предложен собственный подход к измерению конкурентных преимуществ регионов разной национальной принадлежности.

RESUME

Larina Olga

International experience of assessment of the regional competitiveness

In the article the main approaches to assessment of international competitiveness of regions are reflected, their comparative characterization taking into account the urgency of those indices that are used in analysis of the modern global competitive environment is conducted. The main problems of introduction of a common integral index are highlighted and the author's approach to the assessment of competitive advantages of the region in different countries is suggested.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2011 р.

ЕКСПОРТ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ У МІЖНАРОДНІЙ І ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

Розглянуто сутність поняття «експорт транспортних послуг», визначено основні проблеми розвитку експорту транспортних послуг та його важливість у міжнародній і зовнішній торгівлі, обґрунтовано шляхи реалізації експорту транспортних послуг в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Ключові слова: транспорт, експорт, імпорт, послуги, експорт транспортних послуг.

Розширення і поглиблення міжнародних господарських зв'язків, посилення інтеграційних процесів стало прикметною рисою економіки кінця ХХ - початку ХХІ століття. Свідченням цього є спроби світового співтовариства впорядкувати правила і процедури міжнародної торгівлі через створення Всесвітньої торговельної організації.

Донедавна було прийнято вважати, що міжнародна торгівля послугами є залежною галуззю світової економіки, послуги сприймалися як похідні, які супутні міжнародній торгівлі товарами. Сучасні доктрини інтернаціоналізації та глобалізації економіки змусили визнати, що міжнародна торгівля послугами не тільки супроводжує, але й ініціює міжнародну торгівлю товарами, виводить її на якісно новий рівень.

Сьогодні темпи розширення міжнародної торгівлі послугами випереджають темпи розвитку міжнародної торгівлі товарами. Послуги перетворилися в самостійний предмет міжнародної торгівлі, уже сьогодні багато країн світу обрали курс на експорт послуг, віддаючи їм роль основного постачальника в дохідну частину державного бюджету.

Проблеми оцінки та розгляду експорту послуг розглядалися значною кількістю науковців, зокрема їм присвячені роботи В. П. Бочарникова [1], В. Г. Галабурди [2; 8], Е. Н. Зайцева [5], Д. В. Зеркалова [3; 4; 7; 9; 10], С. М. Резера [6], К. В. Холопова [10] та інших. Але на цей час відсутній єдиний підхід щодо визначення терміну „експорт транспортних послуг”, неоднозначно розкрито його сутність.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів експорту транспортних послуг, визначення його важливості у міжнародній і зовнішній торгівлі. Для досягнення цієї мети необхідно, по-перше, розглянути сутність поняття „експорт транспортних послуг”, по-друге, обґрунтувати шляхи реалізації, по-третє, визначити основні проблеми його розвитку.

Міжнародна торгівля транспортними послугами є невід'ємною та найважливішою частиною міжнародної торгівлі послугами. Сама зовнішня торгівля нерозривно пов'язана з діяльністю міжнародного транспорту. При цьому випереджальні темпи становлення і розвитку міжнародних транспортних систем часто стимулюють розвиток окремих регіонів і країн в цілому.

У багатьох країнах світу експорт транспортних послуг вважається одним з найважливіших експортних галузей національної економіки. Ліберія, Панама, Мальта, Кіпр, Гібралтар, Багамські острови та ін.

отримують прибутки з продажу переважних прав, пов'язаних з реєстрацією морських суден під своїми прапорами. Країни Балтії, Центральної та Східної Європи, серед яких слід виділити Польщу, Словаччину, Угорщину, Литву, формують від 20% до 35% свого ВВП за рахунок доходів від вантажного залізничного транзиту. Деякі країни СНД, такі, як Білорусь, Україна та Казахстан, солідну частину доходів отримують від міжнародної перевізної діяльності на залізничному транспорті, Росія за рахунок транзиту на повітряних транссибірських маршрутах має щорічно понад 300 млн. дол. США.

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється в різних галузях економіки кожної держави. Транспорт тут не є виключенням. Останній (його підприємства й організації) є самостійним учасником зовнішньоекономічних зв'язків.

Проблема розвитку експортного потенціалу транспортної галузі з метою інтеграції країни в міжнародну транспортну систему не є новою. Спрямованість робіт науково-дослідного й науково-практичного характеру чітко розділяється на дві групи. Перша група дослідників концентрує свою увагу на проблемах світової економіки, міжнародних економічних відносин і міжнародної торгівлі послугами. У цю групу ввійшли роботи провідних учених, таких як А. С. Білорусів, С. І. Боргов, В. Б. Буглай, В. Н. Бурмистров, І. І. Дюмулен, Л. І. Євенко, Н. Н. Ливенцев, Д. С. Миколаїв, В. Є. Рибалкин, В. А. Соловйов, В. Б. Сулян, І. П. Фаминський, Є. С. Хесин, К. В. Холопов, Л. В. Шабельників і ін.

Друга група вчених внесла помітний вклад у наукові дослідження з позицій розвитку міжнародних і зовнішньоторговельних перевезень на окремих видах транспорту, тобто в галузевому розрізі. Важливу роль відіграють розробки таких учених, як В. І. Арсенів, Б. В. Артамонов, Н. Н. Громов, П. В. Куренков, В. Н. Лівшиць, Л. А. Мазо, Н. Н. Макурин, С. В. Милославська, Л. Б. Миротин, В. А. Персианов, А. Н. Раховецький, С. М. Резер, Л. П. Риждова, Н. П. Терешина, М. П. Улицький та ін.

Поняття експорту та імпорту транспортних послуг не такі прості та очевидні, як відповідні поняття відносно товарів. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності полягає у тому, що зовнішня торгівля неможлива без фізичного переміщення товарів із країни продавця в країну покупця. Транспорт вторинний стосовно самої

зовнішньої торгівлі, тільки забезпечуючи її.

Експорт транспортних послуг – це надання міжнародних транспортних послуг національним перевізником при перетинанні вантажем державного

кордону країни або під час перевезення вантажів іноземних вантажовласників. Його можна реалізувати двома шляхами (рис. 1).

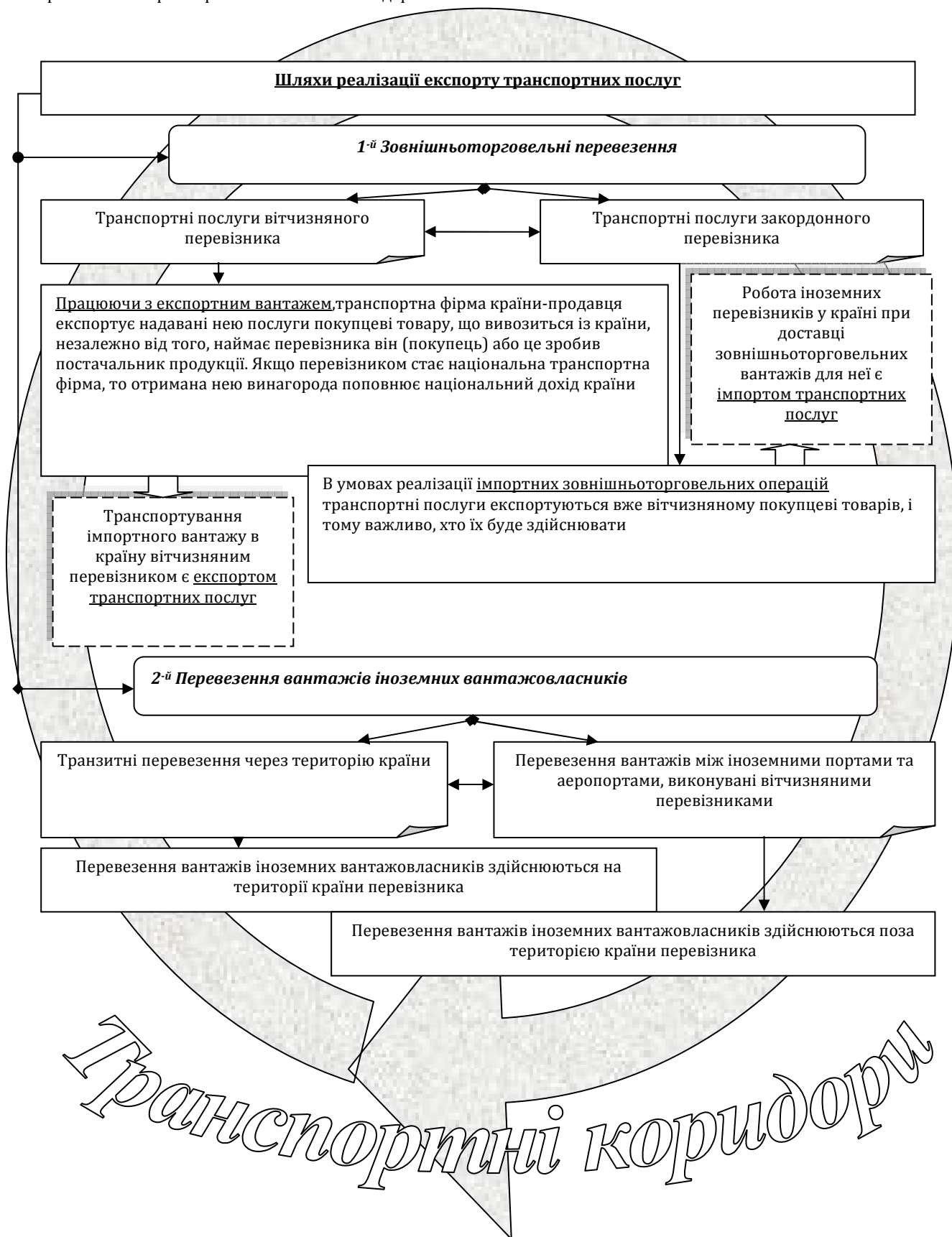


Рис. 1. Шляхи реалізації експорту транспортних послуг

Транспортні коридори – це спеціалізовані географічні спеціально організаційно, інформаційно, технічно та технологічно обладнані канали збуту транспортних послуг для швидкого та безперешкодного пропуску вантажопотоку, за допомогою яких реалізується експортна діяльність транспортних фірм.

Слід зазначити, що підприємства та організації транспортної інфраструктури є найважливішою складовою частиною транспортних коридорів. Експортний потенціал транспортної системи будь-якої країни може бути ефективно реалізований через відповідну інфраструктуру — морські та річкові порти, аеропорти, термінали, залізничні станції, автомобільні прикордонні переходи.

Транспортна інфраструктура є місцем самостійного надання відповідних послуг, у тому числі - й експортного характеру. Так само, як і транспорт, інфраструктурні підрозділи роблять свій внесок у зовнішньоекономічну діяльність.

Отже, експорт інфраструктурних послуг — це процедура виконання замовлень обробки вантажопотоків, що перетинають державний кордон країни.

Інфраструктурна діяльність містить у собі безліч видів і форм, що відображають специфіку та рівень переробки різних за структурою вантажопотоків.

Таким чином можна визначити, що ринки інфраструктурних послуг представляють собою систему економічних відносин купівлі-продажу, у рамках якої складаються попит, пропозиція та ціна на них.

Транспортні фірми зацікавлені в збільшенні обсягів своєї експортної діяльності. Замовниками та споживачами експорту транспортних послуг є експортери та імпортери товарів як у своїй країні, так і в інших країнах світу. Перевізникові важливо експортну

послугу продати. Щоб продавець або покупець товару цю послугу купив, необхідно, щоб вона відповідала його запитам.

До експорту транспортних послуг слід також відносити:

- здавання в оренду або в тимчасове користування іноземним перевізникам транспортних засобів і транспортного устаткування (судна, літаки, автомобілі, вагони, контейнери, піддони та ін.);
- перевантажувальні операції з вантажами при перетинанні ними державного кордону в портах, аеропортах, на залізничних прикордонних станціях, автомобільних прикордонних переходах;
- агентування (роботи й послуги з обслуговування транспортних засобів в інтересах перевізника) іноземних транспортних фірм у країні та вітчизняних транспортних фірм за рубежом;
- буксирування іноземних морських і річкових судів;
- послуги іноземним судновласникам у вітчизняних портах;
- послуги іноземним авіаперевізникам у вітчизняних аеропортах;
- заправлення іноземних транспортних засобів у країні та ін.

Одним з основних напрямків, що дозволяють усталити конкурентні переваги України на світовому ринку, є подальша лібералізація зовнішньоекономічної діяльності з метою збільшення експорту та диверсифікованості його структури.

Особливу роль у цьому відіграє транспорт. Експорт транспортних послуг може та повинен бути настільки ж важливою складовою національного продукту України, як і експорт товарів (рис. 2).

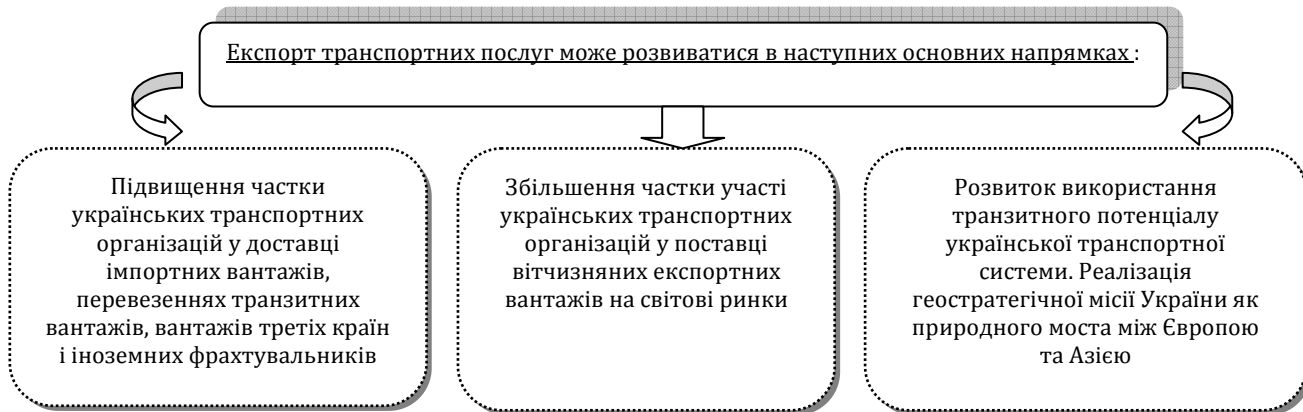


Рис. 2. Можливі напрямки розвитку експорту транспортних послуг

Основними проблемами в розвитку експорту транспортних послуг є зображені на рис. 3.

Таким чином, послуги по перевезеннях вантажів і пасажирів є предметом купівлі-продажу на різних міжнародних транспортних ринках. Країни, що беруть участь у міжнародних економічних зв'язках, продаючи та купуючи через свої транспортні, туристичні та інші організації транспортні послуги, здійснюють їхній експорт і імпорт.

У цьому зв'язку державна політика може бути спрямована на стимулювання розміщення як державних, так і часток активів у проекти, що виплачуються, розвитку міжнародного транспорту, вирішуючи одночасно державне завдання розширення

експорту товарів і транспортного продукту.

Незважаючи на значимість експорту транспортних послуг у зовнішньоторговельному балансі країни, позиції України на міжнародних ринках транспортних послуг багато в чому втрачені. Експорту транспортних послуг не приділяється гідної уваги з боку зовнішньоекономічного відомства. Транспортні послуги зовнішньоторговельного характеру відійшли у ведення транспортних міністерств і перестали бути складовою частиною зовнішньоекономічної стратегії держави.

Висновки:

- експорт транспортних послуг - це надання міжнародних транспортних послуг національним перевізником при перетинанні вантажем

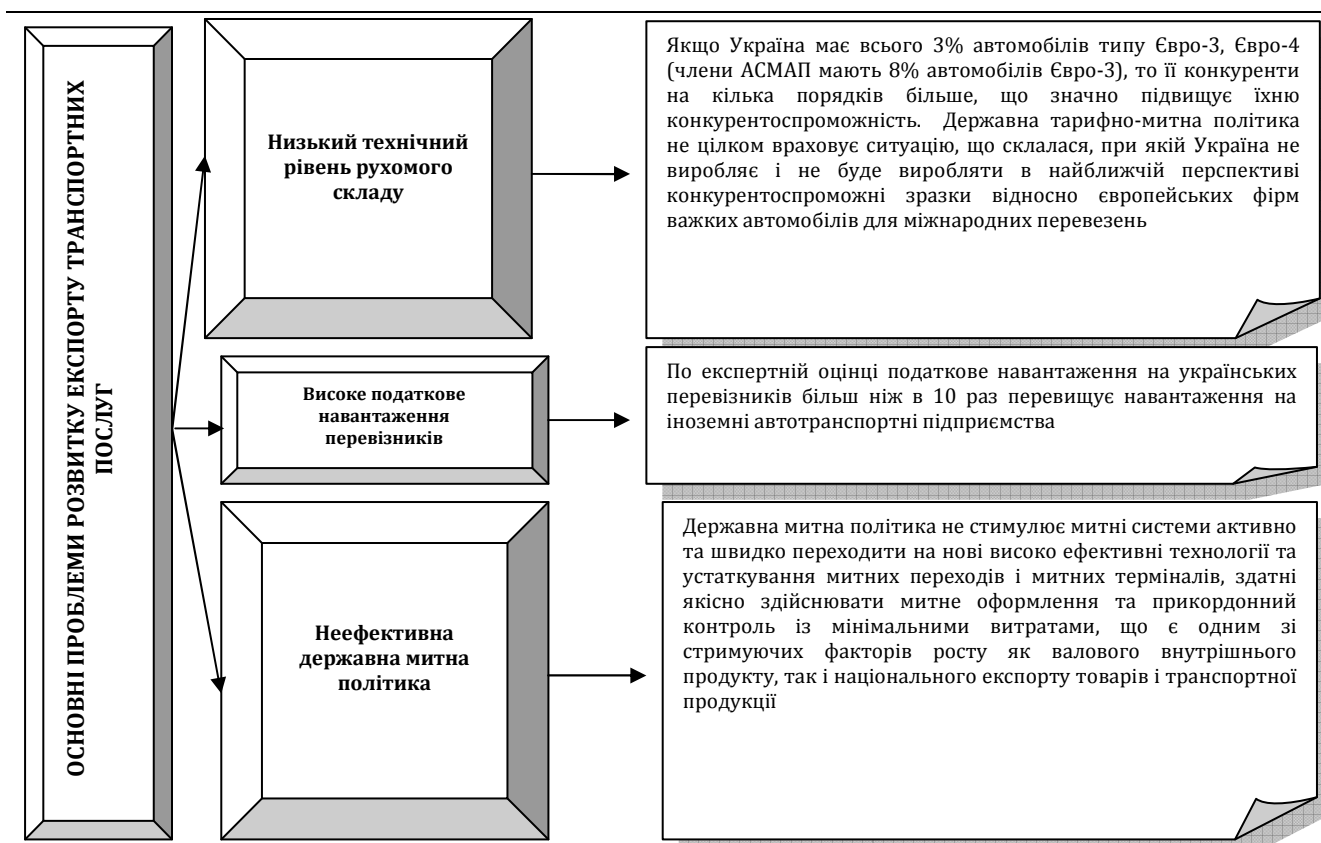


Рис. 3. Основні проблеми розвитку експорту транспортних послуг

державного кордону країни або під час перевезення вантажів іноземних вантажовласників;

- експорт транспортних послуг може бути реалізовано двома шляхами: зовнішньоторговельні перевезення та перевезення вантажів іноземних вантажовласників;
- основними проблемами розвитку експорту транспортних послуг є: низький технічний рівень рухомого складу, високе податкове навантаження перевізників, неефективна державна митна політика.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є дослідження ринку транспортних послуг України та розробка рекомендацій, використання яких на практиці дозволить підвищити ефективність, гнучкість та адаптивність позиції держави в системі міжнародної та зовнішньої торгівлі.

Список літератури

1. Бочарников, В. П. Основы моделирования и решения экспертно-аналитических задач [Текст] / В. П. Бочарников, С. В. Свешников. - К. : Эльга-Ника центр, 2002. - 296 с.
2. Галабурда, В. Г. Единая транспортная система [Текст] / В. Г. Галабурда, В. А. Персианов, А. А. Тимошин, С. В. Милославская, Н. А. Троицкая. - М. : Транспорт, 2001. - 303 с.
3. Довідник експедитора. У двох книгах. Книга перша [Текст] / За редакцією Д. В. Зеркалова. - К. : Основа, 2002. - 624 с.
4. Довідник експедитора. У двох книгах. Книга друга [Текст] / За редакцією Д. В. Зеркалова. - К. : Основа, 2003. - 528 с.
5. Зайцев Е. Н. Общий курс транспорта [Текст]: Учебное пособие по изучению дисциплины и выполнению контрольной работы / Е. Н. Зайцев, Е. В. Богданов, И. Г. Шайдунов, Е. В. Пестерев. - СПб. : СПбГУГА, 2008 - 67 с.
6. Резер, С. М. Логистика экспедирования грузовых перевозок [Текст] / С. М. Резер. - М. : РАНВИНИТИ, 2003. - 472 с.
7. Управління залізничним транспортом. У чотирьох книгах.

Кн. 2. Перевезення. Тарифи [Текст] / За редакцією Д. В. Зеркалова. - К. : Основа, 2004. - 280 с.

8. Экономика железнодорожного транспорта: Учеб. для вузов ж.-д. транспорта [Текст] / Н. П. Терёшина, В. Г. Галабурда, М. Ф. Трихунков и др.; Под ред. Н. П. Терёшиной, Б. М. Лapidуса, М. Ф. Трихункова. - М. : УМЦ ЖДТ, 2006. - 801 с.
9. Яцківський, Л. Ю. Загальний курс транспорту [Текст]: навчальний посібник. В двох книгах / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. - Кн.1. - К. : Арістей, 2007. - 544 с. : іл.
10. Яцківський, Л. Ю. Загальний курс транспорту [Текст]: навчальний посібник. В двох книгах / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. - Кн. 2. - К. : Арістей, 2007. - 504 с. : іл.

РЕЗЮМЕ

Маловичко Андрей

Экспорт транспортных услуг в международной и внешней торговле

Рассмотрена сущность понятия «экспорт транспортных услуг», определены основные проблемы развития экспорта транспортных услуг и его важность в международной и внешней торговле, обоснованы пути реализации экспорта транспортных услуг в условиях изменчивости внешней среды.

RESUME

Malovychko Andriy

Export of transport services in international and foreign trade

The essence of concept «export of transport services» is considered, the basic problems of development of export of transport services. Ways of realization of export of transport services in the conditions of variability external environments are proved.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2011 р.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто завдання аналізу і удосконалення підходів до структурної класифікації ризиків у сільському господарстві як передумови формування оцінок інвестиційної привабливості галузі. Обґрунтовано роль та місце екологічного чинника у дослідженнях інвестиційної привабливості агрогосподарювання. Окреслено основні стратегії інвестиційного забезпечення аграрного сектору з урахуванням особливостей агрогосподарювання як еколого-економічної системи.

Ключові слова: еколого-економічні ризики, інвестиційні стратегії, інвестиційна привабливість, агрогосподарювання.

Стратегічна роль аграрного сектору України у глобальній системі продовольчої безпеки вимагає продуманих довгострокових дій з боку інвесторів щодо створення умов його інвестиційного розвитку на стійких засадах. Втім загострення проблем відтворення агрогосподарської системи внаслідок нераціонального природокористування визначають обмежувальний характер присутності інвестиційного капіталу з огляду на природнокліматичну залежність галузі і пов'язані з нею ризики. Констатуючи наявність багатоаспектних підходів до оцінки інвестиційної привабливості сучасного природокористування [1, 2] і агрогосподарювання зокрема [3, 4], відзначимо, що нерідко подібні дослідження носять загальносистемний, а не суто інвестиційний характер, продукуючи такі її числові та лінгвістичні оцінки, що дезорієнтують інвестора у прийнятті оптимальних інвестиційних рішень через відсутність інформації щодо ступеня їх ризикованості. Відтак, ідентифікація ризиків агрогосподарювання як універсальних індикаторів інвестиційної привабливості галузі у контексті еколого-економічних проблем її розвитку становить актуальне науково-практичне завдання.

Мета дослідження – обґрунтування еколого-економічних аспектів інвестиційної привабливості агрогосподарювання. Основні завдання, які потребують вирішення, полягають у наступному: 1) аналіз та удосконалення підходів до структурної класифікації ризиків у сільському господарстві, їх термінологічне визначення; 2) обґрунтування ролі та місця екологічного чинника у дослідженнях інвестиційної привабливості агрогосподарювання; 3) обґрунтування основних стратегій інвестиційного забезпечення аграрного сектору з урахуванням особливостей агрогосподарювання як еколого-економічної системи.

Побудова ефективних механізмів залучення інвестицій у сільське господарство, а відтак і формування оцінок його інвестиційної привабливості, неможлива без дослідження категорії агрогосподарського ризику, його структурних елементів і характеру їх взаємодії. Тож певний науковий інтерес викликають результати, отримані авторами робіт [5, 6], які вдаються до перехресної класифікації агроризиків за двома розмежувальними критеріями –

рівнем їх локалізації та джерелами походження (таблиця 1).

Зауважимо, що використання двокритеріальної концепції систематизації агроризиків у такому вигляді є дієвим способом ідентифікації джерел небезпеки виникнення збитків на різних ієрархічних рівнях управління агрогосподарською системою.

Автори роботи [7] співвідносять агрогосподарські ризики з більш широким поняттям – невизначеністю, і, відтак, спрямовують дослідження на виявлення та вивчення джерел невизначеності у сфері агрогосподарювання, серед яких:

- виробнича невизначеність – обумовлена відсутністю абсолютно точної та надійної інформації щодо кількісного та якісного складу продукції сільськогосподарського призначення через фундаментальний вплив непрогнозованих погодних чинників на відтворювальні процеси аграрного виробництва;
- цінова (кон'юнктурна) невизначеність – пов'язана із необхідністю прийняття поточних управлінських рішень щодо структури виробничого портфелю в умовах невизначеної стратегії маркетингової поведінки у майбутньому, обумовленої імовірнісною складовою дії економічного закону при формуванні цін на кінцеву продукцію сільськогосподарського призначення;
- технологічна невизначеність – обмеженість фінансових можливостей істотної модернізації технологічного рівня виробництва визначає «ремонтний» характер відтворення фермерських господарств на фоні систематичного та цілеспрямованого технологічного новаторства з боку постачальників ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників;
- політична невизначеність – формалізація політичної влади у контексті управлінського впливу відбувається через бюджетні, фіскальні, митно-тарифні та інші регуляторні заходи державної політики, що обумовлюють стратегічний характер присутності державного сектору у сільськогосподарському виробництві, а у разі неможливості передбачення масштабів і способів майбутніх політичних дій – виступають

Таблиця 1. Матриця перехресної класифікації ризиків агрогосподарювання [5,6]

Рівень локалізації Джерело ризику	Ризик на рівні суб'єкта агрогосподарювання (ідіосинкратичний ризик)	Ризик на рівні колективного агрогосподарювання (коваріантний ризик)	Ризик на рівні регіонального або національного агрогосподарювання (системний ризик)
Ціновий	-----	Зміна вартості земельних ділянок, коливання цін на продукцію харчової промисловості	Колівання цін на сировину, міндобрива, корми, пальне, кінцеву продукцію сільського господарства
Виробничий	Природнокліматичний (град, заморозки), патогенний (поширення збудників неінфекційних хвороб), особистий (хвороба фермера), майновий	Природнокліматичний (зливи, зсуви), ризик забруднення	Природнокліматичний (повінь, засуха), патогенний (поширення збудників інфекційних хвороб), біологічний (сільськогосподарські шкідники), технологічний
Фінансовий	Прибутковий ризик зовнішніх джерел фінансування	-----	Процентний, кредитний
Інституціональний	Податковий	Зміни заходів місцевої політики щодо регулювання аграрного ринку	Зміни заходів регіональної або державної політики щодо регулювання аграрного ринку, екологічного законодавства тощо

кардинальними обмежувальними чинниками інвестиційної привабливості агрогосподарювання.

Розв'язання проблем, що порушувалися вищезазначеними авторами, певній мірою, сприяло виокремленню агрогосподарських ризиків з-поміж їх загальної класифікаційної сукупності. Втім перспективи практичного застосування досліджень сільськогосподарських ризиків на цій основі

обмежуються насамперед відсутністю кількісної складової їх оцінки. Подібний методологічний недолік усувається у роботах [8-10], де кількісні параметри ризиків сільськогосподарської діяльності розглядаються у двох площинах конкретизації і виражаються системою відповідних показників (таблиця 2).

Таблиця 2. Типологія ризиків у сільському господарстві [8-10]

Клас ризику	Ймовірність виникнення	Масштаби збитків	Приклад
Катастрофічний	Низька	Колосальні	Значні втрати доходу у багатьох фермерів через природні катаклізми, поширення збудників інфекційних захворювань
Той, що підлягає страхуванню	Середня	Середні	Значні втрати доходу у деяких фермерів через несприятливі погодні умови (град), поширення збудників неінфекційних захворювань
Нормальний	Висока	Незначні	«Нормальні» коливання урожайності та цін

Побудована у такий спосіб типологія агроризиків широко використовується у світовій та національній практиках агрострахування для визначення суми компенсацій економічного збитку сільгосптоваровиробникам.

З точки зору предмета нашого дослідження окремого аналізу вимагає поняття економічного збитку у сільському господарстві, загальна характеристика якого наводиться у роботах [8, с. 26; 9] і полягає у розумінні його як кількісної міри агрогосподарського ризику. Враховуючи високу природнокліматичну залежність галузі, основна увага у такому разі повинна звертатись на дослідження економічних наслідків порушення природного середовища та їх впливу на ефективність функціонування та відтворення агрогосподарської системи. З цього приводу у праці [11, с. 74-75] справедливо наголошується, що оскільки відтворювальні процеси у сільськогосподарському

виробництві, зокрема рослинництві, нерозривно пов'язані з використанням компонентів природного середовища, остільки економічний збиток сільському господарству, що виражається у зниженні урожайності сільськогосподарських культур або повній втраті умов для їх відтворення, формується в результаті порушення будь-якої з цих компонент. Отже, результатом екологодеструктивного впливу елементів навколишнього середовища на агрогосподарську систему є насамперед втрати урожаю сільськогосподарських культур, які у вартісному еквіваленті набувають форми недоотримання доходу (прибутку). Відтак, порушені елементи навколишнього природного середовища, впливаючи на урожайність сільськогосподарських культур і викликаючи в них негативні зміни, здійснюють безпосередній вплив на кількісну визначеність економічного збитку у сфері агрогосподарювання.

Системна класифікація основних факторів економічного збитку у сільському господарстві була розроблена у роботі [11, с. 74]. Пропонується доповнити існуючу класифікацію шляхом врахування несприятливих погодно-кліматичних умов [12] у складі основних чинників, що пригнічують функції сільського господарства як еколого-економічної системи (рис. 1). Вплив кожного із окреслених нами чинників досліджується у літературі здебільшого на самостійній основі, тобто обсяги недоотриманого урожаю та обумовлені ними економічні збитки визначаються стосовно окремих порушених компонентів природного середовища: атмосфери [13-15], ґрунтово-земельних

[16,17], водних [18], агрокліматичних ресурсів [19] тощо.

Водночас екологічна складова економічного збитку у сфері агрогосподарювання пов'язана насамперед з процесами коливання рівнів урожайності під дією різноманітних факторів екологодеструктивного впливу. Обґрунтування ролі екологічного чинника у формуванні сировинно-продовольчого ресурсу можна продемонструвати на прикладі визначення понижувальних коефіцієнтів урожайності сільськогосподарських культур, що перебувають у зоні екологічного навантаження (таблиця 3 і таблиця 4).

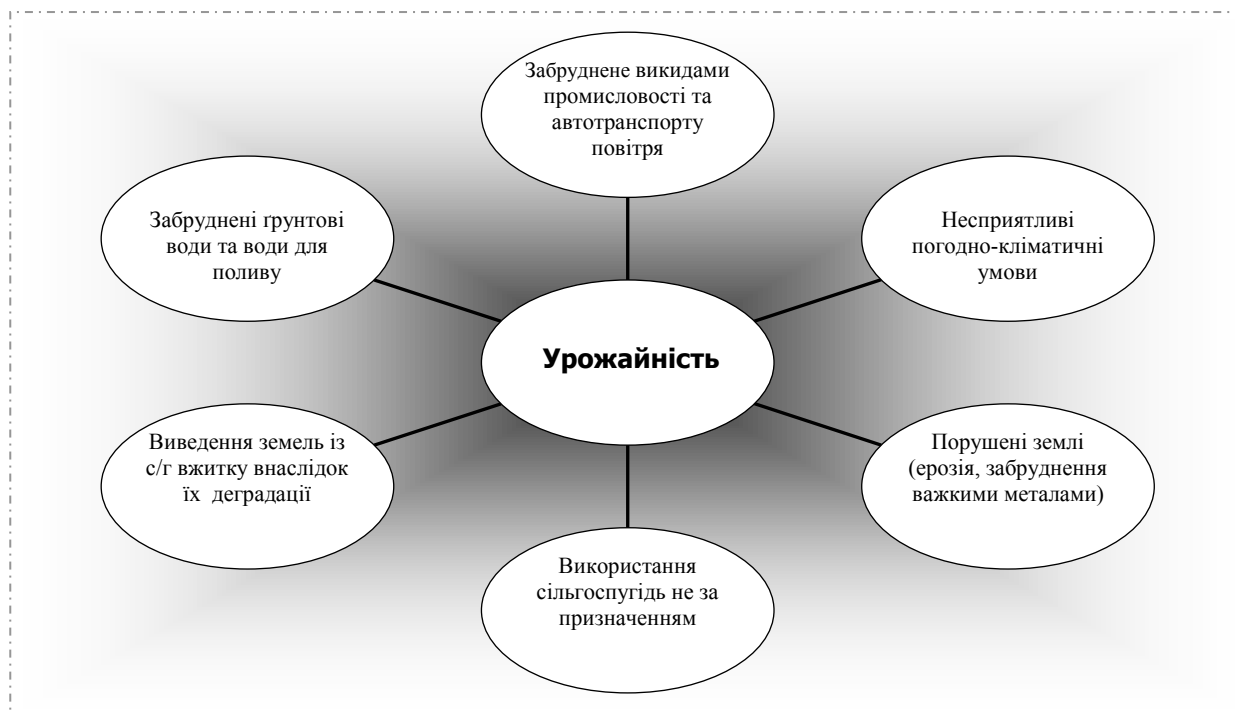


Рис. 1. Основні екологодеструктивні чинники агрогосподарської діяльності

Таблиця 3. Функціональні залежності недобору урожаю сільськогосподарських культур від приземних концентрацій озону [13]

Сільськогосподарська культура	Функціональна залежність	Позначення
Люцерна	$y = 9,258 * 10^{-3} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Боби	$y = 2,40 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Бавовна	$y = 6,947 * 10^{-3} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Салат-латук	$y = 5,19 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Цибуля	$y = 5,97 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Картопля	$y = 1,03 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Шпинат	$y = 4,006 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності
Помідори	$y = 2,29 * 10^{-2} * x$	x – концентрація озону y – відсоток зниження урожайності

Понижувальні коефіцієнти для Таблиці 3 можуть бути обчислені за наступною формулою:

$$K_{ni} = \frac{100 - y_i}{100}, \quad (1)$$

де K_{ni} – понижувальний коефіцієнт урожайності i -тої культури,

y_i – відсоток зниження урожайності i -тої культури.

Цілком очевидно, що екологічний чинник інвестиційної привабливості агрогосподарювання повинен мати своїм підґрунтям оцінку ризику урожайності сільськогосподарських культур, які в умовах порушення природних компонентів агрогосподарського виробництва виступають первинними реципієнтами його екологодеструктивного впливу.

Недоотримання доходів у зв'язку з екологічним чинником обумовлює ефект негативного впливу агроризиків на відтворювальні процеси агрогосподарювання. Універсальним показником ефективності відтворення сільськогосподарської системи для інвестора в умовах економіки ринкового типу є її прибутковість. У цьому контексті на особливу увагу заслуговують дослідження агроризиків з позиції їх впливу на формування прибутку [20], а використовуваний термін для ідентифікації ризиків у такому разі вимагає уточнення і конкретизації свого змісту через поняття еколого-економічних ризиків відтворення агрогосподарської системи. Конкретність підходу вимагає точності понятійної категорії «еколого-економічний ризик відтворення агрогосподарської системи», під якою ми пропонуємо розуміти ймовірність втрати (недоотримання) прибутку від реалізації урожаю сільськогосподарських культур внаслідок порушення природних компонентів

агрогосподарського виробництва.

Аналіз підходів до структурної класифікації ризиків у сільському господарстві [5, 6, 20] виявляє їх типовий недолік – відсутність чіткої градації ризиків на ризики відтворення власне агрогосподарської системи та ризики інвестування системи, які, у свою чергу, можуть бути деталізовані залежно від обраної інвестиційної стратегії. Основні стратегії залучення інвестицій в аграрний сектор визначаються наступними особливостями, притаманними агрогосподарюванню як еколого-економічної системи:

1. Циклічність розвитку. Сезонний характер операційного циклу позначається на структурі інвестиційного капіталу, обумовлюючи фінансову залежність підприємств від бюджетних асигнувань та кредитних інструментів банку у періоди між витратами та отриманням коштів від реалізованого врожаю. Циклічний характер процесу виробництва, необхідність забезпечення безперервності та ефективності суспільного відтворення на основі кругообігу капіталу вимагає постійного розвитку кредитних відносин у сільському господарстві і визначає підвищену кредитомісткість системи.

2. Хиткий характер стану системи. Висока залежність економічних процесів відтворення від несприятливих кліматичних умов і стихійних сил природи поряд із чутливістю комерційних результатів сільськогосподарської діяльності до непередбачуваних цінових коливань на світовому та національному продовольчому ринках загалом пригнічують функції сільського господарства як еколого-економічної системи. Суттєвий внесок цінових та природнокліматичних факторів у сукупний ризико-комерційний результат ускладнює використання механізмів внутрішнього та боргового фінансування.

Таблиця 4. Коефіцієнти зниження урожайності деяких культур на еродованих ґрунтах [11]

Культура	Ступінь еродованості		
	слабкий	середній	сильний
Ярі зернові	0,80	0,45	0,2
Озимі зернові	0,85	0,55	0,35
Кукурудза на силос	0,80	0,60	0,15
Картопля	0,80	0,30	0,10
Овочі	0,80	0,30	0,10
Соняшник	0,75	0,45	0,25
Цукровий буряк	0,85	0,40	0,15

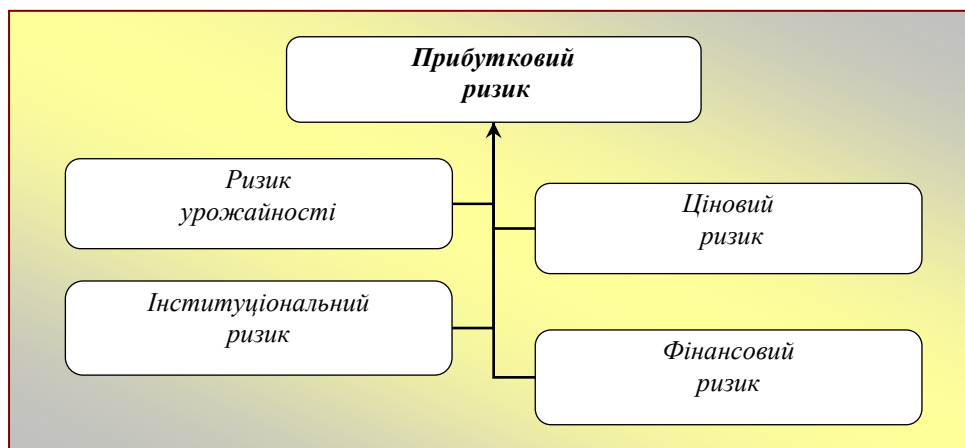


Рис. 2. Детермінанти прибуткового ризику у сфері агрогосподарювання [20]

Пріоритет у відновленні пошкоджених функцій має належати прямій державній підтримці сільського господарства навіть у тому разі, коли інші інвестиційні механізми з об'єктивних причин спрацювати не можуть.

3. Здатність до саморегуляції. Саме з цією характеристикою пов'язане питання принципу можливості системи підтримувати відносно динамічну стабільність завдяки мобілізації внутрішніх резервів самоінвестування, а саме власних оборотних коштів, чистого прибутку та амортизаційного ресурсу.

4. Відкритість. Відкритість галузі стосується насамперед можливостей сільськогосподарських товаровиробників конкурувати на зовнішніх ринках. Об'єктивно у цьому відношенні є присутність іноземного капіталу у тих сферах сільськогосподарського виробництва, які є джерелом конкурентоспроможного експорту. Набуття членства в СОТ може стати одним із чинників залучення прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України.

Таким чином, формування оцінок інвестиційної привабливості агрогосподарювання може здійснюватися з позиції застосування державної, банківської, стратегії самоінвестування та іноземного інвестування. Застосування конкретних інвестиційних стратегій визначатиме інвестиційну привабливість агрогосподарювання з позиції виявлення індивідуальним інвестором меж прийнятності ризику та прибутковості альтернативних напрямів інвестування.

Досліджуючи сільське господарство як еколого-економічну систему, продовольча функція якої нерозривно пов'язана з функцією раціонального використання природних ресурсів, можна стверджувати, що екологічний фактор чинить істотний вплив на відтворювальні процеси, що протікають в ній. Подібна дія визначає обмежувальний характер присутності інвестиційного капіталу з огляду на пов'язані з цим ризики втрати (недоотримання) доходів інвесторів. Перспективним напрямом подальших досліджень має стати обґрунтування поведінки інвесторів та прийняття ними оптимальних інвестиційних рішень в аграрному секторі економіки з урахуванням еколого-економічних ризиків відтворення агрогосподарської системи.

Список літератури

1. Рассадникова, С. І. Концептуальний підхід до систематизації об'єктів інвестиційної привабливості сфери природокористування [Текст] / С. І. Рассадникова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – с. 117–123.
2. Рассадникова, С. І. Значення та функції формування інвестиційної привабливості природокористування [Текст]: Матеріали Другої науково-практичної конференції [«Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях»], (Бахчисарай, 23-24 вересня 2010 р.). – 2010. – с. 252–254.
3. Ванькович, Д. Критерії інвестиційної привабливості аграрного комплексу України та їх аналіз [Текст] / Д. Ванькович, О. Дуфенюк // Економіст. – 2003. – № 12. – с. 36–40.
4. Гайдуцький, А. П. Міжкраїнова оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки [Текст] / А. П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12(42). – с. 100–107.
5. Managing Risk in Farming: Concepts Research and Analysis / J. Harwood, R. Heifner, K. Coble, J. Perry and A. Somwaru // Agricultural Economic Report. – 1999. – № 774.
6. Holzman. Social Risk management: A New Conceptual Framework for Social Protection, and beyond / Holzman, Jorgensen //

- International Tax and public Finance. – 2001. – № 8. – P. 529–556.
7. Moschini, G. Uncertainty, Risk Aversion, and Risk Management for Agricultural Producers / G. Moschini, D.A. Hennessy // Gardner and Rausser. – 2001. – Chapter 2.
 8. Risk Management in Agriculture: a Holistic Conceptual Framework (OECD, 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/agriculture/policies/risk.
 9. How Can Policy Underpin Farmers' Risk Management Strategies (OECD, 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/agriculture.
 10. Schaffnit-Chatterjee C. Risk Management in Agriculture / C. Schaffnit-Chatterjee // Deutche Bank Research, 2010, September 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbresearch.com.
 11. Эколого-экономические проблемы сельскохозяйственного производства: [О.Ф. Балацкий, Л.Г. Мельник, С.Н. Козьменко и др.]; под ред. О.Ф. Балацкого. – К.: Урожай, 1992. – 144 с.
 12. Report of the Working Group on Risk Management in Agriculture for the Eleventh Five Year Plan (2007–2012), P. 16.
 13. Determining Crop Yield Losses From Air Pollutants / P.M. McCool, R.C. Musselman, R.R. Teso, R.J. Oshima // California Agriculture. – 1986. – July–August. – PP. 9–10.
 14. Wang, X. Characterizing Distributions of Surface Ozone and its Impact on Grain production in China, Japan and South Korea: 1990 and 2020 / X. Wang, D.L. Mauzerall // Atmospheric Environment. – 2004. – № 38. – P. 4383–4402.
 15. Maly, V. Vplyv ruznych koncentraci SO₂ na zemedelski plodeny / V. Maly // Ochrana Ovzduši. – 1981 № 6. – с. 88–92.
 16. Балацкий, О. К обоснованию ПДК никеля в почве [Текст] / О. Балацкий, Н. Тонкопий // Научное обоснование гигиенических мероприятий по оздоровлению объектов окружающей среды. – М.: Гидрометеоиздат, 1983. – с. 75–78.
 17. The Effect of Oil Spillage on Crop Yield and Farm Income in Delta State, Nigeria / O. Inoni, D.Omotor, F. Adun // Journal of Central European Agriculture. – 2006, Volume 7. – No. 1. – P. 41–48.
 18. Optimizing Irrigation Management for Pollution Control and Sustainable Crop Yield / G. Musharrafieh, R. Peralta, L. Dudley, and R. Hanks // Water Resources. – 1995. – № 31. – P. 1077–1086.
 19. Impacts of Future Climate Change on California Perennial Crop Yields: Model Projections with Climate and Crop Uncertainties / D. Lobell, C. Field, K. Cahill, C. Bonfils // Agriculture Meteorology. – 2006. № 141. – P. 208–218.
 20. Скрипник, А. Экспортный потенциал та ризику аграрного сектору України [Текст] / А. Скрипник, Т. Зінчук // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 16–20.

РЕЗЮМЕ

Мареха Ирина

**Эколого-экономические
инвестиционной
агрохозяйствования**

**детерминанты
привлекательности**

Поставлена и решена задача анализа и совершенствования подходов к структурной классификации рисков в сельском хозяйстве как предпосылки формирования оценок инвестиционной привлекательности отрасли. Обоснованы роль и место экологического фактора в исследованиях инвестиционной привлекательности агрохозяйствования. Очерчены основные стратегии инвестиционного обеспечения аграрного сектора с учетом особенностей агрохозяйствования как эколого-экономической системы.

RESUME

Marekha Iryna

Environmental and economic determinants of investment attractiveness of agriculture

The article deals with analyses and improvement of approaches to classification risks in agriculture aimed at assessment of its investment attractiveness. The role of environmental factor and its place in investigations related to investment attractiveness of agriculture are substantiated. The main investment strategies in agrarian sector are outlined by environmental and economic systems' signs in the article.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто поняття інвестиційного клімату та узагальнено його сутність. Проведено аналіз стану залучення інвестицій в Україну та напрямів вкладання іноземних інвестицій в економіку країни. Визначено ряд факторів, які негативно впливають на обсяги залучення іноземних інвестицій, запропоновано заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: інвестиційний клімат, аналіз, інвестиції.

На сучасному етапі розвитку економіки актуальним питанням є створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Саме збільшення обсягів залучення інвестицій виступає засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, сприяє процесу економічного зростання, стимулює впровадження новітніх технологій, зростання продуктивності праці, підвищення життєвого рівня населення.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Питанням залучення інвестицій в економіку України та удосконалення її інвестиційного клімату присвячені праці І. Бланка [1], С. Гуткевича [2], М. Мельника [3], А. Музиченко [4], П. Фішера [5], П. Ковалишина [6], а також П. Гайдучького, Б. Гунського, М. Дацишина, О. Козака, В. Комарова, В. Ланового, Ю. Макогон, А. Пехника, А. Поручник, А. Філіпенко та інших.

Незважаючи на те, що проблеми створення сприятливого інвестиційного клімату стали предметом наукового дослідження, деякі аспекти залишаються мало розробленими. Сучасна економічна ситуація в Україні потребує більш глибокого дослідження проблем забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та розвитку промисловості з урахуванням можливостей збільшення обсягу залучення інвестицій.

Метою даної статті є дослідження інвестиційного клімату в Україні та визначення перспектив його подальшого розвитку. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: розкрити сутність поняття інвестиційного клімату, здійснити аналіз інвестиційного процесу в Україні, запропонувати заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні та процесу інвестування.

На сучасний економічний розвиток України впливає не тільки світова фінансова криза, а й багато внутрішніх національних факторів. Одним із ефективних способів подолання економічної кризи на державному рівні та наступного активного розвитку країни є залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Визначальним завданням державної політики у сфері інвестиційної діяльності є формування

сприятливого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат – сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які у кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [10].

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Поняття «інвестиційний клімат» характеризує ситуацію, що склалася в певній країні стосовно інвестицій, які можуть бути залучені в цю країну [1, с. 23].

Під інвестиційним кліматом прийнято розуміти сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які впливають на процес інвестування народного господарства та окремих галузей, компаній, підприємств. Слід особливо наголосити, що в даному визначенні не проводиться поділ між вітчизняними та іноземними інвестиціями. Це дає змогу розглядати насамперед базові чинники, які впливають на підприємницьку та економічну активність в країні [6, с. 44].

Інвестиційний клімат – це ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (галузі, регіоні, підприємстві), стосовно інвестицій, що могли б бути зроблені в країну (галузь, регіон, підприємство) [7].

Отже, інвестиційний клімат – сукупність різноманітних факторів, які забезпечують можливості залучення інвестицій. Процес залучення іноземних інвестицій є доволі складним, на його ефективність впливають безліч чинників різного характеру (політичні, законодавчі, економічні, демографічні та інші). Тобто, на обсяг залучення іноземних інвестицій в економіку країни, впливає цілий ряд факторів, які перебувають у нерозривному зв'язку між собою, вони й формують інвестиційний клімат у країні.

При дослідженні інвестиційного клімату порівнюють параметри інвестиційного потенціалу та ризику, що характеризують політичну стабільність, дотримання норм податкового законодавства, стабільність нормативно-правової бази.

Згідно з [8, с. 65] можна виділити наступні етапи для підготовки та реалізації заходів щодо удосконалення інвестиційного клімату та залучення іноземних

інвестицій:

- дослідження інвестиційного потенціалу країни;
- вибір пріоритетних галузей та технологій;
- розробка способів залучення інвестицій;
- реалізація розробленої політики та контроль за її виконанням.

Станом на 1 січня 2011 року найбільшими країнами – інвесторами для України є Кіпр – 9914,6 млн. дол. (22,2%), Німеччина – 7076,9 млн. дол. (15,8%), Нідерланди – 4707,8 млн. дол. (10,5%), Російська Федерація – 3402,8 млн. дол. (7,6%) [11].

У 2010 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 5986,0 млн. дол. США прямих інвестицій: із країн ЄС надійшло 4605,8 млн. дол. (76,9% загального обсягу), із країн СНД – 849,2 млн. дол. (14,2%), з інших країн світу – 531,0 млн. дол. (8,9%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 809,7 млн. дол.

Інвестування здійснювалось переважно у вигляді грошових внесків, які становили 5684,8 млн. дол. (95,0% вкладеного обсягу).

Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни за 2010 рік становив 4655,0 млн. дол., що складає 104,9 % до попереднього року. Для порівняння: приріст прямих інвестицій в Україну у 2009 році - 4436,6 млн.дол. (73,0 %), а у 2008 році - 6073,7 млн.дол. (76,5 %).

Зросли обсяги капіталу з Кіпру на 909,3 млн.дол., Російської Федерації – на 836,4 млн.дол., Нідерландів – на 753,3 млн.дол., Франції – на 736,3 млн.дол., Німеччини – на 475,0 млн.дол. і Швеції – на 454,1 млн.дол. Зазначені країни забезпечили майже 90% приросту іноземного капіталу в Україні.

Аналізуючи статистичні дані щодо напрямів вкладання іноземних інвестицій в економіку України, слід зазначити, що на підприємствах промисловості зосереджено 14042,6 млн. дол. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україну), у тому числі на підприємствах переробної промисловості – 12488,1 млн. дол. та добувної промисловості – 1207,7 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів внесено 5940,4 млн. дол. прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 1858,7 млн. дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 1339,6 млн. дол., машинобудування – 1171,4 млн. дол., виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 806,8 млн. дол. У фінансових установах акумульовано 15059,5 млн. дол. (33,7%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 4764,5 млн. дол. (10,7%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 4754,1 млн. дол. (10,6%).

Приріст іноземного капіталу спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, у сумі 2628,5 млн. дол., операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям, – 485,6 млн. дол., торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, – 447,9 млн. дол., а також на підприємствах промисловості – 766,2 млн. дол. [11].

Така тенденція сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, оскільки інвестиції спрямовуються на оновлення

основних засобів та впровадження у виробництво нових технологій.

Існує низка факторів, які негативно впливають на обсяги залучення іноземних інвестицій, а саме фактори економічної й політичної нестабільності, неадекватність законодавства, нестійка макроекономічна рівновага, конкуренція з боку інших потенційно привабливих країн, що розвиваються та інші.

Подолати негативні процеси, які блокують та перешкоджають залученню іноземних інвестицій в Україні, можливо лише на державному рівні.

Поліпшення інвестиційного клімату доцільно реалізовувати через державну політику, яка може бути здійснена через виконання наступних завдань.

Завданнями державної політики у короткотерміновій перспективі є:

- підготовка комплексної програми підвищення інвестиційного іміджу України, метою якої має стати визначення пріоритетних напрямів розвитку в економічній сфері, а саме: збільшення ВВП на душу населення до рівня нових країн – членів ЄС та зростання доходів населення до рівня країн із середнім розміром доходів;
- у правовій сфері пріоритетними завданнями є визначення пакету законів України, що регулюють систему прав власності та гарантій іноземному інвестору, забезпечують гарантії компенсації у разі націоналізації майна іноземного інвестора, визначають законодавчі основи створення передумов для легалізації повернення вітчизняного капіталу з-за кордону;
- з метою збільшення кількості привабливих інвестиційних проектів розроблення підготовки Держкомітетом фінансового моніторингу моделі інвестиційного розвитку, що спиралася б на приватні інвестиції;
- створення механізму конкуренції між рейтинговими агентствами з метою підвищення довіри компаній до рейтингів;
- створення центру моніторингу інвестиційного клімату (аналог Держкомітету фінансового моніторингу), що сприятиме систематизації результатів запровадження в дію сукупності правових актів для галузей, регіонів, підприємств, розробці прогнозів інвестиційної привабливості України [9, с. 134].

Щодо політики у сфері інвестування, то основними її завданнями у довгостроковій перспективі мають стати:

- вироблення загальних критеріїв та показників оцінки під час проведення рейтингів, що сприятиме об'єктивному аналізу економічних процесів;
- розробка регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах проблем та можливостей з урахуванням місцевих умов та накопиченого досвіду у сфері інвестиційного співробітництва;
- законодавче закріплення надання інвесторам у пріоритетних для регіону сферах діяльності додаткових податкових та митних пільг;
- підвищення якості освіти як конкурентної переваги країни при досягненні зростання віддачі від інвестицій у людський капітал;
- розробка спеціальної програми розвитку вільних

економічних зон на території України (переважно у формі вільних митних зон та зон експортного виробництва);

- впровадження комплексу заходів щодо удосконалення інвестиційного клімату з країнами СНД шляхом спільного державно – комерційного фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, міжнародного фінансового лізингу, створення договірних спільних організацій типу консорціумів здійснення інвестиційної діяльності;
- розвиток співробітництва України з провідними міжнародними фінансовими організаціями, формування привабливого іміджу країни на світових ринках капіталів [9, с. 132].

Враховуючи складну економічну ситуацію в країні, необхідно забезпечити сприятливий інвестиційний клімат в державі для найшвидшого подолання наслідків фінансової кризи. Розглянемо заходи, що сприятимуть покращенню інвестиційної привабливості України та поліпшенню її інвестиційного клімату [8, с. 72-73]:

- планомірне та відкрите завершення процесу приватизації;
 - здійснення пенсійної реформи та сприяння становленню інституту недержавних пенсійних фондів;
 - граничне обмеження тіньового сектора економіки, легалізація тіньових капіталів, що забезпечить значний притік інвестиційних ресурсів в економіку країни з-за кордону;
 - розвиток депозитарної системи;
 - реформування системи оплати праці;
 - зміна податкової концепції у сфері оподаткування інвестиційних ресурсів;
 - зниження податкового навантаження на економіку країни;
 - усунення різниці між фінансовим та стратегічним інвестором;
 - розроблення та запровадження кодексу ділової етики або етичного кодексу корпоративного управління для всіх учасників ринку;
 - надання державної підтримки для створення механізмів залучення коштів населення для інвестиційних операцій;
 - підготовка відповідних інформаційних пакетів для потенційних інвесторів;
 - забезпечення прискореності підприємств державної форми власності;
 - підвищення ефективності інвестицій за рахунок зростання прозорості ринкового середовища та роботи підприємств;
 - ведення дієвої боротьби з корупцією;
 - здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств та максимальне розширення сфери малого та середнього бізнесу;
 - адаптація до українських умов міжнародних стандартів ведення бізнесу;
 - створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів;
 - сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки;
 - сприяння розвитку ринку страхових послуг.
- Отже, на основі викладеного матеріалу можна

зробити висновки, що у цілому результати аналізу інвестиційної діяльності свідчать, що Україна залишається і досі привабливою для залучення інвестицій. Фактори економічної й політичної нестабільності, недосконалість законодавства, неефективна адміністрація погіршують інвестиційний клімат країни.

Для ефективного розвитку економіки країни необхідно залучати якомога більшу кількість інвестицій, що дасть можливість нарощувати обсяги виробництва та збільшувати кількість робочих місць.

У зв'язку з цим, на державному рівні необхідно захистити права інвесторів, тобто гарантувати їх стабільність та повернення інвестицій у разі необхідності; вдосконалити нормативно-правову базу для здійснення інвестиційної діяльності; створити дієвий механізм протидії корупції; сприяти розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності; забезпечити доступність та вдосконалення системи розкриття інформації про інвестиційний ринок України.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. – Ника-Центр. Эльга – Н. - К., 2001. - 511 с.
2. Гуткевич, С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики [Текст] / С. А. Гуткевич. – К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2003. – 251 с.
3. Мельник, М. Принципи побудови інвестиційних моделей регіонального розвитку [Текст] / М. Мельник // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 187-195.
4. Музиченко, А. Інвестиційна діяльність в Україні [Текст] : [навч. пос.] / А. Музиченко. - К.: Кондор, 2005.
5. Фишер, П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов [Текст] / П. Фишер // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 83-100.
6. Ковалишин, П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування [Текст] / П. Ковалишин // Економіст. – 2009. - № 2. – С. 44 - 47.
7. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення [Електронний ресурс] / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети – 2008. - № 1 (6). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2008_1/9.pdf
8. Малютін, О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Текст] / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2008. - № 11. – С.64-74.
9. Даниленко, А. А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід) [Текст] / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2008. - №1. – С.127-137.
10. Державне агентство України з інвестицій та розвитку. - Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index>
11. Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РЕЗЮМЕ

Мельничук Наталия

Анализ инвестиционного климата в Украине и перспективы его развития

В статье рассмотрены понятия инвестиционного климата и обобщены его сущность. Проведен анализ состояния привлечения инвестиций в Украину и направлений вложения иностранных инвестиций в экономику страны. Определены ряд факторов, негативно влияющих на объемы привлечения иностранных инвестиций, предложены меры по улучшению инвестиционного климата в Украине.

RESUME

Melnychuk Natalia

Analysis of investment climate in Ukraine and prospects for its development

The article reviews the concept of investment climate and summarized its contents. The analysis of investments in Ukraine and trends of foreign investment into the economy are considered. A number of factors that negatively affect the volumes of foreign investment, measures for improving the investment climate in Ukraine are determined.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

У статті проведено теоретичні та прикладні дослідження резервів формування людського капіталу регіону, а також досліджено ключові проблеми теорії людського капіталу. Визначено напрями державної та регіональної політики, спрямовані на подолання міжрегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку України в контексті соціальної безпеки.

Ключові слова: людський капітал, соціальна безпека, соціальні загрози, демографічна ситуація, освіта, соціально-економічний розвиток.

Конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення сталого економічного розвитку теоретики і практики трактують як здатність країни створити умови для вироблення конкурентоспроможних на світових ринках товарів та послуг і забезпечити підвищення рівня та якості життя населення.

Очевидно, що в сучасних умовах конкурентні переваги України не обмежуються лише такими факторами як надзвичайно вигідне геополітичне положення та природні ресурси, а тому варто розглядати і інші чинники, які визначають конкурентну позицію, зокрема людський потенціал і ті його характеристики, які суттєво впливають на зміну доходів зайнятого населення (людський капітал).

Без надійних важелів та ефективного використання людських ресурсів не можливо сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, а з ними і на належне місце України у світовому господарстві. І, як пише Е. Лібанова, «Досвід і економічно розвинених країн і – ще більшою мірою – країн, що зробили економічний ривок, свідчить про вирішальне значення саме людського капіталу, якості робочої сили і мотивації ефективної праці» [1].

Безумовно, це потрібно враховувати для забезпечення економічного і соціального розвитку України, оскільки сучасна ситуація не дозволяє повністю задовольнити навіть мінімальні потреби населення, а погіршення рівня та якості життя українців зумовлене низьким рівнем доходів, деградацією житлово-комунальної та соціальної інфраструктури.

Від уміння ефективно використовувати людський потенціал залежить розквіт чи занепад виробництва, саме тому нагромадження і розвиток такого потенціалу має бути пріоритетом кадрової політики будь-якого підприємства та соціальної політики на державному та регіональному рівнях. Відповідно, проблеми формування людського потенціалу є актуальними на всіх рівнях соціально-трудових відносин: від індивідуального (де взаємодіють найманий працівник і роботодавець) до міжнародного рівня.

Серед відомих фахівців з питань людського та соціального розвитку – О. Амоша [2], С. Бандур, Г. Беккер [12], О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Куценко [3], А. Колот, Л. Лісогор [4], О. Макарова [5], Е. Лібанова [1,5],

О. Новікова [2], В. Новіков, Л. Семів [6], Т. Шульц [13]. Їхні дослідження та розробки вигідно вирізняються серед численних праць іноземних і вітчизняних науковців тим, що багатогранні проблеми збереження і розвитку людського потенціалу розглянуті у широкому контексті нагальних соціально-економічних проблем України.

Значний внесок у вивчення теорії людського капіталу зробили О. Головінов [8], О. Грішнова, С. Климко [11], О. Макарова, У. Садова; їхні наукові дослідження стосовно постіндустріального суспільства підтверджують погляди про вирішальну роль людини в динаміці економічного розвитку, підвищенні ефективності людської діяльності на всіх рівнях.

Але, незважаючи на значну кількість науково обґрунтованих пропозицій, рівень та якість життя українців не покращуються, а погіршуються.

На наш погляд, дуже важливо розглянути регіональні аспекти формування та збереження людського капіталу.

Дослідження регіональних тенденцій формування та розвитку людського капіталу і визначення пріоритетних напрямів державної та регіональної політики в контексті забезпечення соціальної безпеки є метою цієї роботи. Досягнення мети ґрунтується на виконанні таких завдань, як вивчення проблемних питань, пов'язаних з формуванням та розвитком людського капіталу, окреслення основних тенденцій регіонального ринку праці, дослідження впливу оплати праці на формування соціальних ризиків у сфері зайнятості, демографічного розвитку та соціальної стабільності, а також систематизація напрямів вдосконалення державної та регіональної політики для поліпшення якості людського потенціалу за рахунок активізації освітньої складової, покращення охорони здоров'я та розвитку соціальної інфраструктури.

Сформований або розвинений в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника прийнято називати людським капіталом.

Варто зазначити, що збереження та відновлення здоров'я, виховання та здобуття освіти, розвиток

індивідуальних здібностей є своєрідними інвестиціями в людський капітал, які підвищують продуктивні здібності людини, а відтак, і її продуктивність праці. Дослідження, що проводяться вченими розвинених країн світу, незаперечно доводять високу їх ефективність, яка нерідко перевищує ефективність інвестицій у фізичний капітал. Теорія людського капіталу стала в цих країнах поворотним пунктом у мотивації людського розвитку, тенденціях ставлення до галузей соціальної сфери, які забезпечують цей розвиток (освіти, охорони здоров'я, культури тощо), зокрема в аспекті ресурсного їх забезпечення [6].

Слід визнати, що інвестиції в людський капітал є важливим чинником економічного розвитку, ключовим фактором зростання продуктивності праці й ефективності виробництва в цілому.

Розвиток людського капіталу тісно взаємопов'язаний з соціально-економічним розвитком та рівнем захищеності особи в країні [2]. А негативні тенденції у соціально-економічному житті України та диференціація регіонального розвитку свідчать про відсутність такого захисту і наявність загроз соціальної безпеці, які є наслідками низької ефективності державного та регіонального управління соціальними процесами. Серед соціальних загроз основними є:

1. Несформованість середнього класу. Досвід іноземних країн показує, що зміцнення позицій середнього класу можливе тільки паралельно із розвитком людського капіталу та забезпеченням повноцінної віддачі від його функціонування.

2. Низька купівельна спроможність населення через не виправдано низьку вартість національної робочої сили, що не забезпечує гідний рівень та якість життя населення України. Разом з тим, низький рівень віддачі від людського капіталу для його власників знижує мотивацію до нагромадження такого капіталу.

3. Відсутність умов збереження і розвитку людського потенціалу країни через незадовільний стан соціальної інфраструктури і низький рівень інноваційної освіченості та креативної діяльності громадян. Як відомо, у розвинених країнах функціонують гнучкі й сприятливі програми залучення кваліфікованих працівників. А за оцінками експертів, за межами України працює близько 30% українських учених, збагачуючи науку й економіку зарубіжних країн [3].

4. Кризова ситуація у фінансуванні соціальної сфери, яка обумовлена відсутністю гарантованих зобов'язань держави щодо фінансового забезпечення соціальної сфери на регіональному рівні, постійним недофінансуванням та неефективністю механізмів витрачання коштів місцевих бюджетів, відсутністю у місцевої влади стимулів для пошуку додаткових джерел її фінансування [10].

5. Розвиток негативних демографічних тенденцій у зв'язку з низьким рівнем охорони здоров'я, скороченням тривалості життя тощо.

Поліпшення добробуту населення України та досягнення європейських стандартів рівня життя є визначальними факторами збереження і розвитку людського капіталу. Важливу роль у його формуванні відіграють прямі інвестиції на навчання та професійну підготовку, охорону здоров'я, пошук інформації та мобільність людських ресурсів.

Реальний стан справ стосовно використання людського капіталу в Україні проаналізуємо на прикладі Рівненського регіону.

Дослідження тенденцій забезпечення людськими ресурсами і можливостей формування людського капіталу у Рівненській області показали, що при загальному зменшенні населення України, чисельність населення Рівненщини станом на 1 грудня 2010 року становила 1152,7 тис. осіб і з початку року збільшилася на 1051 особу [14]. Але, незважаючи на те, що Рівненщина має позитивний природний приріст населення, тут швидкими темпами зменшується чисельність економічно активного населення, а це означає неминуче скорочення пропозиції на ринку праці і збільшення чисельності економічно неактивного населення та дітей.

Низький рівень життя, а також небезпечні умови праці, погіршення якості природних ресурсів, недостатня калорійність продуктів харчування, відсутність доступу до медичних послуг та лікарських засобів супроводжуються погіршенням стану здоров'я, що негативно впливає на кількісні та якісні показники людського потенціалу.

На демографічну ситуацію також впливає трудова міграція. Так протягом 2010 року міграція людських ресурсів з одного регіону в інший значно переважала над зовнішньою міграцією.

Оскільки в Україні нагромадження людського капіталу передусім здійснюється у формі підвищення освітнього рівня населення, то в ході дослідження було виявлено, що кваліфікаційний рівень регіональних людських ресурсів є одним з найвищих у Західній Україні. На Рівненщині понад 50 тис. студентів, які навчаються в 34 навчальних закладах I-IV рівня акредитації, де працює 52 доктори та 750 кандидатів наук, які займаються науково-технічними дослідженнями та розробками. Мережа обласних навчальних закладів та кваліфікація дослідницького та навчально-викладацького складу є цілком достатніми для забезпечення освітньо-кваліфікаційного рівня людських ресурсів, необхідного для сучасної економіки. Науковці навчальних закладів області мають налагоджені зв'язки з відповідними навчальними закладами у Польщі, Німеччині, США, Франції, Угорщині, Чеській та Словацькій Республіках, Алжирі, Канаді, Росії, Республіці Білорусь, а такі зв'язки сприяють подальшій інтеграції області у світову науку [14].

Наведені дані підтверджують високий освітній і професійний потенціал населення регіону та досить значний обсяг нагромадженого людського капіталу.

Загальновідомо, що формування більш чисельної групи населення з високою і якісною освітою та забезпечення відповідної віддачі від його використання:

- по-перше, підвищує економічну, трудову і творчу активність населення, що позитивно впливає на соціально-економічні процеси в регіоні, підвищує ефективність праці та конкурентоспроможність робочої сили;
- по-друге, працівники з вищою освітою мають можливість заробляти більше, серед них значно менша частка з низькою оплатою праці;
- по-третє, забезпечує можливість використовувати інноваційні технології у виробництві;
- по-четверте, розширює ресурсні можливості, створює умови для економічного розвитку;
- по-п'яте, суттєво підвищує продуктивність праці за рахунок можливості більшої технічної оснащеності підприємств, виробництва високотехнологічної

продукції, творчого та індивідуального ставлення до праці, кращої її організації.

У той же час формування людського капіталу на рівні регіону стикається з певними проблемами, серед яких виділяємо:

- низький рівень матеріальної віддачі від використання людського капіталу;
- недостатні можливості здобуття якісної загальної та професійної освіти, підвищення кваліфікації на виробництві, що не стимулює розвиток людського капіталу.

Основним елементом віддачі від людського капіталу і джерелом задоволення матеріальних та частково духовних потреб є заробітна плата, яка у переважній більшості економічно зайнятих громадян є сьогодні низькою і не виконує своєї стимулюючої функції, незважаючи на те, що протягом 2010 року середньомісячна заробітна плата в Рівненській області зросла проти рівня 2009 року на 24,3% (при 20% зростання по Україні) і становила 1960 грн. За темпами приросту останньої Рівненщина посідає друге місце серед регіонів України.

В економіці області залишається значною диференціація рівнів оплати праці серед видів економічної діяльності: кращі шанси заробляти більше мають працівники з вищою освітою і серед них значно менша частка з низькою оплатою праці. Найвищий її рівень січні – листопаді 2010р. спостерігався у фінансовій сфері (2822 грн.), промисловості (2590 грн.), діяльності транспорту (2360 грн.); серед промислових видів діяльності – на підприємствах з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (4094 грн.).

Нижчою від середньообласного рівня залишається заробітна плата у соціальній сфері: охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 1509 грн., діяльності у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг – 1628 грн., освіти – 1732 грн. Найнижчу зафіксовано у працівників готелів та ресторанів – 818 грн., сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг – 1037 грн.; серед промислових видів діяльності – на підприємствах з виробництва гумових та пластмасових виробів – 1003 грн.

Разом з тим, окремі підприємства мають заборгованість із виплати заробітної плати своїм працівникам. У розрізі міст та районів найбільше заборгували своїм працівникам підприємства міст Рівне та Кузнецовськ. Загальна сума заборгованості із виплати заробітної плати на 1 грудня 2010 р. становила 8,4 млн. грн. [14].

Низький рівень віддачі від людського капіталу породжує іншу проблему, таку як низький рівень середньодушового доходу, низький рівень життя, що підриває економічні основи формування людського капіталу.

Таким чином, така конкурентна перевага як професійно-освітній рівень української робочої сили є нестійкою, існує реальна загроза її втратити. За цих умов і для забезпечення соціальної безпеки виникає необхідність розробки досконалого механізму узгодження інтересів держави та регіонів, формування системи пріоритетних завдань держави з урахуванням регіональних особливостей та кадрової політики підприємств (таблиця 1). Пріоритети мають бути розставлені таким чином, щоб не лише зберегти існуючий людський потенціал, але й забезпечити його формування та розвиток.

Зазначені заходи допоможуть забезпечити необхідні умови формування та збереження людського капіталу для створення стабільного механізму розвитку державної та регіональної економік, поліпшення добробуту населення України, досягнення європейських стандартів рівня життя. Крім того, варто пам'ятати, що при подоланні надмірних міжрегіональних диспропорцій у соціально-економічному розвитку та проблем формування людського капіталу регіонів, ефективними також є заходи непрямого регулювання, спрямовані на покращання інвестиційного клімату, розвиток інфраструктури, створення нових робочих місць, спрощення умов реєстрації та звітності суб'єктів господарювання.

Економічний та соціальний розвиток України в майбутньому значною мірою залежить від ставлення суспільства до формування та збереження людського капіталу, це передбачає здійснення подальших прикладних досліджень та наукових розробок у цьому напрямку.

Список літератури

1. Лібанова, Е. Соціальні проблеми і соціальні важелі конкурентоспроможності української економіки [Текст] / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 5 – 19.
2. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку [Текст] : монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – 468 с.
3. Данилишин, Б. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку [Текст] / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник національної академії наук України. – 2010. – №1. – С. 20–28.
4. Лісогор, Л. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації [Текст] / Л.С. Лісогор. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2005. – 168 с.
5. Макарова, О. В. Дослідження соціально-демографічних проблем в Україні з метою розробки науково обґрунтованих комплексних демографічних прогнозів [Текст] / Е. М. Лібанова, П. Є. Шевчук, О. В. Макарова та ін. - К. : Стіло, 2007 – 132 с.
6. Макарова, О. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] : монографія / За ред. Е. М. Лібанової ; Т. В. Боліла, Ю. В. Горемікіна, О. А. Грішнова та ін. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008 – 316с.
7. Семів, Л. Регіональна політика: людський вимір [Текст] : монографія / Л. К. Семів. – Львів: «Львівська політехніка», 2004. – 392 с.
8. Головінов, О. М. Людський капітал у системі виробничих відносин [Текст] / О. М. Головінов // Донецький держ. Ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 161 с.
9. Зелінська, Г. О. Регіональні особливості формування, оцінювання та використання людського капіталу [Текст] : монографія / Г. О. Зелінська, У. Я. Садова, Я. С. Вітвицький. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2006. – 124 с.
10. Жук, В. І. Щодо пріоритетів фінансування соціальної сфери на місцевому рівні [Текст] / В. І Жук // Стратегічні пріоритети. – 2010. - №2(15). – С. 139 – 144.
11. Климко, С. Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна [Текст] / С. Г. Климко, В. М. Пригода, В. О. Сизоненко. – К.: Основа, 2006. – 224 с.
12. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. – Chicago: The University of Chicago Press. – 1964.
13. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Schultz // The Free Press New York. – 1971.
14. Підсумки економічного та соціального розвитку Рівненської області за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.rv.ua>.

Таблиця 1. Пріоритетні засоби формування людського капіталу

Державна політика	Регіональна політика	Кадрова політика підприємств	Очікувані результати
Програми розвитку соціальної інфраструктури	Збільшення мережі соціальних об'єктів; диференціація надання послуг; забезпечення доступу громадян до галузей соціальної інфраструктури (охорони здоров'я, освіти)	Перегляд змісту компенсаційних пакетів працівникам	Збереження і розвиток людського капіталу, підвищення рівня та якості життя населення
Визначення стратегії фінансування соціальної сфери	Об'єднання ресурсів з різних джерел; запровадження конкурсних механізмів розподілу бюджетних коштів	Участь у спонсорській та благодійній діяльності	
Запровадження загальнообов'язкового медичного страхування	Забезпечення доступності лікування та профілактики	Участь працівників підприємства у добровільному медичному страхуванні	
Програми боротьби з хронічними захворюваннями	Забезпечення населення регіону якісним медичним обслуговуванням з метою профілактики небезпечних хвороб	Покращення охорони праці	
Фінансування підготовки кваліфікованих кадрів за програмою державного замовлення	Збільшення фінансування освіти і науки	Забезпечення необхідних умов для впровадження безперервної освіти працівників; забезпечення можливості регулярного підвищення кваліфікації на виробництві	
Програми збереження наукового потенціалу та розширення інноваційних процесів	Забезпечення доступу населення регіону до освітніх програм та підвищення якості загальної та професійної освіти	Часткова компенсація витрат на оплату освіти; істотне підвищення рівня моральної віддачі від людського капіталу	Збереження і розвиток людського капіталу, підвищення рівня та якості життя населення
Удосконалення нормативно-правової бази щодо формування та ефективного функціонування навчально-освітніх центрів, технопарків, технополісів; державна пріоритетна підтримка провідних науково-дослідних закладів	Розвиток інфраструктури наукової діяльності; залучення наукових працівників до фундаментальних досліджень та формування стійких взаємозв'язків між освітньою та науковою діяльністю на основі проектів, які об'єднують вчених та викладачів з обґрунтованою часткою державного та регіонального фінансування	Залучення висококваліфікованих працівників у виробничий процес; збереження провідних працівників та недопущення їхньої міграції в інші сфери діяльності та за кордон	
Поступове підвищення розміру мінімальної заробітної плати	Раціональне використання бюджетних надходжень	Поєднання підвищення заробітної плати і збільшення соціального пакету; забезпечення тісного взаємозв'язку між рівнем освіти і кваліфікації працівників та розмірами їхньої заробітної плати	
Участь і чітка позиція в соціальному діалозі	Моніторинг соціально-трудової сфери	Регулювання соціально-трудових відносин шляхом укладання колективних договорів	
Спрямування політики на охорону і раціональне використання природних ресурсів	Забезпечення екологічно безпечних умов проживання населення	Використання екобезпечних та безвідходних технологій	

Складено автором [1 - 13].

РЕЗЮМЕ

Олиевская Мирослава

Формирование и сохранение человеческого капитала: региональные аспекты

В статье проведены теоретические и прикладные исследования резервов формирования человеческого капитала региона, а также исследованы ключевые проблемы теории человеческого капитала. Определены направления государственной и региональной политики, направленные на преодоление межрегиональных диспропорций социально-экономического развития Украины в контексте социальной безопасности.

RESUME

Olievs'ka Myroslava

Formation and preservation of human capital: regional aspects

The article presents the results of the theoretical and applied research of the reserves for the region's human potential increase. The key problems of Ukrainian Human capital theory are researched. The directions of the state and regional policy which are oriented towards overcoming of interregional disparities in socio-economic development of Ukraine in the context of the social security are marked .

Стаття надійшла до редакції 29.03.2011 р.

Олена ПАЛИВОДА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну

Юлія ТЕМІНДАРОВА

старший викладач кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПАРТНЕРСТВ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто сутність, види та переваги формування стратегічних партнерств малими підприємствами України. Визначено та диференційовано головні чинники, які гальмують процес утворення стратегічних партнерств (альянсів) у підприємницькому середовищі малих організацій.

Ключові слова: стратегічні альянси, малі підприємства, проблеми стратегічного партнерства.

Динамічні зміни, що відбуваються в економічному середовищі, потребують від суб'єктів господарювання адекватної реакції, яка насамперед передбачає зміну стратегічної поведінки. Індивідуалізм та розрахунок лише на власні ресурси й можливості в сучасній економіці не дає бажаних результатів, особливо для малих суб'єктів бізнесу. Проникнення міжнародної конкуренції майже на всі ринки, нестабільність глобальної економічної системи, що виявляється в циклічності економічного розвитку, насиченість ринків, розвиток технологій та необхідність системних інновацій зумовлюють нагальну потребу пошуку та впровадження нових організаційних структур ведення бізнесу.

Основою для успішного сучасного розвитку малих організацій може стати об'єднання зусиль та ресурсів для взаємодії в рамках стратегічних партнерств (альянсів). Така інтеграція може здійснюватись у різних напрямках: як по вертикалі – між виробниками та споживачами, так і по горизонталі – між підприємствами однієї галузі або різних галузей, але зайнятих виробництвом спорідненої чи комплементарної продукції.

З кінця 80-х років стратегічні партнерства стали досить поширеною організаційною структурою у світі, яка використовується для прискорення зростання бізнесу. Дослідники стверджують, що більше ніж 20 тис. корпоративних союзів були створені по всьому світу в останні два роки. За даними Booz, Allen & Hamilton, число стратегічних альянсів у США зростало на 25% кожного року, починаючи з 1987 року [3]. В середньому в США кожна швидко зростаюча фірма залучена в стратегічні альянси п'яти різних типів [2, с. 46].

Формування стратегічного партнерства дає можливість малим підприємствам збільшити свої доходи за рахунок використання синергетичного ефекту інтеграційного об'єднання. Кількісний обсяг цього ефекту, за твердженнями підприємців, які беруть участь в стратегічних альянсах, складає 18% від їх сумарних доходів [9]. Проте, незважаючи на успішність зазначеної організаційної структури в економічно розвинених країнах, у підприємницькому середовищі

вітчизняного малого бізнесу її активне поширення є досить проблематичним.

У західній економічній науці дослідженням сутності, типів, цілей та мотивів стратегічних альянсів присвячені праці Р. Уолеса, Б. Гаррета, А. Лажу, М. Хаммера. Серед вітчизняних дослідників актуальні статті, що стосуються перспектив розвитку та механізму функціонування стратегічних партнерств великих компаній, належать Г. Маховій, Г. Простакову, В. Фурман.

Аналіз наукової літератури показує, що сьогодні залишаються недостатньо дослідженими перспективи стратегічних партнерств насамперед для малого бізнесу, а також чинники, що впливають на їх формування. Також у полі наукових досліджень актуальним залишається визначення критеріїв вибору партнерів та розробка моделі успішної бізнес-взаємодії в умовах української економіки.

З огляду на вище зазначене, мета представленого дослідження полягає у з'ясуванні сутності та видів стратегічних партнерств, а також виявленні, та структуруванні чинників, що гальмують процес формування стратегічних партнерств малого бізнесу в українській економіці.

Попри наявність значної кількості досліджень щодо діяльності стратегічних альянсів, у світовій та вітчизняній практиці не існує однозначності у розумінні терміну «стратегічне партнерство». Є велика кількість трактувань цього поняття, які відображають його різні аспекти: політичні, економічні, соціальні, гуманітарні тощо. Така ситуація спричинена передусім різноманітністю форм стратегічних партнерств (альянсів), які зустрічаються на практиці. Діапазон різноманітності лежить в межах від неформальних партнерств, оформлених усними угодами, до утворення спільних підприємств та структур на основі злиттів і поглинань.

Переважна більшість дослідників під стратегічним партнерством розуміє певну технологію координації діяльності організацій, не пов'язаних між собою адміністративними відносинами. Більш повно стратегічне партнерство можна визначити як угоду про кооперацію двох або більше незалежних фірм, що

базується на довірчих взаємовідносинах і укладена для досягнення комерційних і стратегічних цілей, отримання синергії об'єднаних та взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів, оптимізації трансакційних витрат [1, с. 96]. Для поглибленого розкриття сутності поняття «стратегічне партнерство» можна виділити такі його характерні аспекти [8, с. 33-35]:

- у стратегічне партнерство (альянс) завжди входить декілька незалежних організацій (від 2-х і більше);
- воно завжди має чітко визначену мету;
- жодна з організацій, які входять до партнерства, не може досягти самотужки мету, яку визначено;
- наявність узгодженого механізму взаємодії, який передбачає розподіл повноважень, завдань, ризиків, прибутків та відповідальності між учасниками.

Перелік можливих форм стратегічних партнерств, що зустрічають на практиці, за різними критеріями диференціації подано в табл. 1.

В українській економіці перші стратегічні альянси з'явилися на початку 2000-х років і їх формування було обумовлено політичними чинниками та стосувалося

виключно великих підприємств [5].

Слід зауважити, що досить часто дослідники пов'язують утворення та функціонування стратегічних партнерств виключно з великими підприємствами. На наш погляд, така позиція є обмеженою, адже налагодження міжфірмової взаємодії задля прискорення зростання бізнесу та посилення ринкових позицій на основі використання сильних сторін партнерів, є також актуальним і для організацій малого та середнього бізнесу. Звичайно утворення стратегічних партнерств малими фірмами не має такого суспільно-економічного резонансу як створення альянсів між компанією Аеросвіт та Донбасаеро чи «Єврокар» та Skoda Auto, [4] проте воно може мати значні позитивні результати як безпосередньо для самих малих фірм, так і підприємницького середовища в цілому.

Формування стратегічних партнерств малими підприємствами може сприяти отриманню таких переваг:

- доступ до каналів маркетингу та продажів партнера;
- доступ до технологій та інтелектуальної власності

Таблиця 1. Види та характеристика стратегічних партнерств

Вид стратегічного партнерства	Характеристика стратегічного партнерства
<i>Критерій диференціації стратегічних партнерств: мета діяльності</i>	
1. Стратегічне партнерство з прямим співробітництвом 2. Стратегічне партнерство як спільне підприємство 3. Стратегічне партнерство на основі міноритарних інвестицій	1. Характеризується відсутністю пайової участі в капіталі. 2. Створення партнерами нового бізнесу, яким вони володіють та управляють спільно. 3. Інвестування в нові інноваційні компанії в межах корпоративних венчурних стратегій
<i>Критерій диференціації стратегічних партнерств: щільність взаємодії партнерів</i>	
1. Партнерство зі слабкими взаємозв'язками 2. Партнерство з помірними взаємозв'язками 3. Партнерство з тісними взаємозв'язками	1. Компанії працюють спільно лише над одним проектом і зберігають при цьому повну ділову незалежність в інших сферах діяльності. 2. Компанії будують свої відносини у формі підрядників чи субпідрядників, при цьому існує готовність передати своєю інформаційну технологією чи маркетингові функції іншій компанії. 3. Компанії готові до формальної інтеграції ресурсів, інфраструктури, процесів та обслуговування, тобто до створення спільного підприємства на основі поглинання чи злиття.
<i>Критерій диференціації стратегічних партнерств: сфера діяльності</i>	
1. Стратегічні партнерства спільного маркетингу 2. Стратегічні партнерства спільних продаж 3. Стратегічні партнерства спільного ліцензування технологій 4. Стратегічні партнерства спільних наукових розробок 5. Стратегічні партнерства спільного виробництва 6. Стратегічні партнерства спільного освоєння іноземних ринків 7. Стратегічні партнерства у сфері аутсорсингу	1. Інтеграція компаній з метою здійснення спільного маркетингу. 2. Інтеграція компаній з метою здійснення спільних продаж для розширення асортименту та виходу на нові ринки. 3. Інтеграція компаній з метою отримання та спільного використання ліцензій на певні технології. 4. Інтеграція компаній з метою спільного проведення наукових досліджень та використання їх результатів. 5. Інтеграція компаній з метою організації спільного виробництва певних товарів чи послуг. 6. Інтеграція компаній з метою посилення своїх матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів для освоєння нових, насамперед міжнародних ринків. 7. Інтеграція компаній для використання зовнішніх ресурсів.
<i>Критерій диференціації стратегічних партнерств: спосіб функціонування</i>	
1. Формальні стратегічні партнерства 2. Неформальні стратегічні партнерства	1. Стратегічні партнерства, що утворені з реєстрацією юридичної особи. 2. Стратегічні партнерства, що утворені без реєстрації юридичної особи, на основі довірчих, усних домовленостей.

Джерело [2, 8, 10]

- партнера;
- збільшення фінансових ресурсів;
- отримання нових ринків для своїх товарів та нових товарів для своїх споживачів;
- посилення бренду на ринку за допомогою іміджу та репутації партнера;
- прискорення розробки нових товарів та вихід з ними на ринок;
- зменшення вартості та ризиків інновацій;
- збільшення своїх знань та навичок за рахунок досвіду партнера;
- зменшення виробничих, логістичних та транзакційних витрат;
- підвищення якості продукції;
- скорочення часу певних бізнес-процесів.

Для вітчизняного малого бізнесу, попри очевидні ринкові вигоди, утворення стратегічних партнерств сьогодні ще не стало повсякденною практикою. Хоча дослідження показують, що спроби формування подібних партнерств у середовищі малих та середніх підприємств існують. Здебільшого такі альянси мають неформальний характер, характеризуються слабкими взаємозв'язками між учасниками і найчастіше виникають у сфері виробництва, логістики та продажів. У таких напрямках, як здійснення спільного маркетингу чи наукові розробки, вони зустрічаються надзвичайно рідко.

Складність формування стратегічних партнерств (альянсів) малими підприємствами України зумовлена тим, що між ними відсутні навички взаємодопомоги, вони майже не скоординовані, на відміну від великих підприємств, які мають сформовані системи кооперування.

Утворення партнерства між різними самостійними підприємствами на сьогоднішній день пов'язане з такими проблемами, як: відсутність добре налагоджених систем обміну інформацією, недостатній досвід співробітництва та рівень довіри між партнерами, відсутність гарантій нерозголошення комерційної таємниці, низький професійний рівень менеджерського персоналу, кризовий стан вітчизняної економіки тощо. Також зберігається ризик того, що виробнича система певного стійкого підприємства не зможе оцінити модель підприємницької діяльності та ментальність інших підприємств, що з великою ймовірністю призведе до втрати якостей, які дають перевагу партнерству [7]. Узагальнений перелік головних чинників, що викликають найбільші перешкоди для малих підприємств при спробі формування партнерств для досягнення довгострокових цілей подано, на рис. 1.

Особливістю стратегічних альянсів між малими організаціями є те, що, з одного боку, фірми об'єднують свої зусилля, не втрачаючи господарської та юридичної самостійності, а з іншого – вони повинні сформувати такі міжфірмові зв'язки, які б дали можливість управляти спільними ресурсами чи можливостями таким чином, щоб вирішувати стратегічні завдання, посилюючи конкурентні переваги кожного партнера. При цьому фірми знаходяться в ситуації, коли не можуть контролювати процес прийняття рішень у компанії партнера. Все зазначене зумовлює зростання у ділових відносинах ролі неформальних чинників, насамперед взаємної довіри. Слід акцентувати увагу на тому, що партнерська довіра містить в собі два головних аспекти. По-перше, це довіра до чесності та порядності партнера, по-друге, це довіра до досвіду та компетентності. Формування довірчих відносин є першочерговим та



Рис. 1. Класифікація чинників формування стратегічних партнерств малими підприємствами України

найбільш проблемним завданням для багатьох вітчизняних підприємств. Наявність ділової довіри між партнерами залежить від ряду обставин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Слід зазначити, що вітчизняне ділове середовище сьогодні характеризується досить низькими показниками довіри. Такі елементи партнерських домовленостей, які розповсюджені в державах з розвинутою економікою і на яких часто тримаються ділові партнерства, як «джентльменська угода», «слово честі» тощо не є особливо поширеними в Україні. Причини цього явища лежать здебільшого за межами економічних відносин, передусім у сферах культури, політики та права. Крім того, особливістю встановлення відносин довіри між партнерами є те, що для їх формування потрібен час, певні знання та наявність мотивації. Сьогодні більшість малих підприємств не готові до здійснення такої роботи через низку причин. По-перше, більшість з них переконані в тому, що в бізнесі краще ні від кого не залежати, по-друге, дуже часто, незважаючи на те, що переваги стратегічних партнерств є очевидні, підприємці мало знають про них і, як наслідок, боячись невідомого, рідше вступають в партнерства, ніж це було б доцільно. По-третє, діяльність з пошуку сфер партнерства, вибору партнерів, встановлення певних правових відносин, розробки стратегії та механізму партнерства потребує певних знань, що для багатьох малих підприємств є проблемою через низький якісний рівень їх менеджерів.

Зарубіжний досвід показує, що стратегічні партнерства можуть утворюватися практично в усіх сферах функціонування малого бізнесу. В США 71% існуючих альянсів здійснює задля спільного маркетингу, 58% бере участь в спільних продажах, 32% існує у сфері спільного ліцензування технологій, 29% займається спільними дослідженнями [2, с. 46].

Для малих підприємств України, ознакою яких часто є низька ринкова конкурентоспроможність через обмеженість ресурсів для маркетингу та низький рівень впровадження різного типу інновацій, угоди про стратегічне співробітництво з іншими організаціями можуть дорівнювати отриманню доступу до більших ресурсів і збільшенню ринкових, а також інноваційних можливостей. Отже, серед стратегічних партнерств малих організацій, на наш погляд, найбільш перспективним насамперед є співробітництво у сфері маркетингу та інновацій. Пошук конкретних сфер утворення партнерства, розробка його економічного, правового та соціального механізму є важливим сучасним завданням для подальшого наукового пошуку.

Незважаючи на зазначені труднощі, слід визнати факт, що в сучасному світі, частиною якого є Україна, для переважної більшості малих підприємств робота поодинокі є більше неможливою. Щоб протистояти конкуренції з боку великих підприємств, а також з боку іноземних компаній, малі фірми повинні шукати нові організаційно-правові форми ведення бізнесу, найбільш перспективною серед яких є стратегічне партнерство (альянс).

Список літератури

1. Кони́на, Н. Стратегические альянсы наукоемких корпораций США [Текст] / Н. Кони́на // Проблемы теории и практики. – 2006. – №4. – С.96-103
2. Котельников, В. Ю. Теп 3: Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями [Текст] / В. Ю. Котельников – М.: Эксмо, 2007. – 96с. – (Бизнес-коуч)

3. *Малый бизнес и власть стратегических альянсов* // [Текст] / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.powerhomebiz.com/vol5/strategicalliance.htm>
4. Махова, Г. Стратегічні альянси підприємств в Україні: передумови формування та перспективи розвитку // [Електронний ресурс] / Г. Махова. – Режим доступу: <http://economica.org.ua/2011/strategichni-alyasni-ua/>.
5. Махова, Г. Практика формування стратегічних альянсів підприємств України / [Електронний ресурс] / Г. Махова. – Режим доступу: <http://economica.org.ua/2011/praktika-formivannya-strategichnix-alyasni-ua/>.
6. *Передовые подходы к стратегии бизнеса* [Текст]: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 246с. – (Серия «Идеи, которые работают»).
7. *Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій* [Текст] / Відпов. Ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408с.
8. Уоллес, Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий [Текст] / Р. Л. Уоллес; пер. с англ. Малкова И. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.
9. *Small business note*. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.smallbusinessnotes.com/managing-your-business/strategic-alliances.html>
10. *Creating Strategic Alliances*. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://EzineArticles.com/?expert=Mark_Smiciklas.

РЕЗЮМЕ

Паливода Елена, Теминдарова Юлия

Формирование стратегических партнерств в малом бизнесе: проблемы и перспективы

Рассмотрена сущность, виды и преимущества формирования стратегических партнерств малыми предприятиями Украины. Определены и структурированы факторы, которые тормозят процесс создания партнерств (альянсов) в предпринимательской среде малых организаций. Намечены наиболее перспективные направления стратегического сотрудничества в малом бизнесе.

RESUME

Palyvoda Olena, Temindarova Yulia

The formation of strategic partnerships in a small business: problems and perspectives.

The essence, types and advantages of formation of strategic partnerships by small business enterprises are considered in this article. It has been defined and structured the factors which restrain the process of creation of the partnerships in a small business area. The most perspectives ways of strategic partnership in a small business are pointed out.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОРТУ ЯК ОСНОВА РОЗРОБКИ ПРОЕКТІВ У МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розглянуто основні проблеми розвитку морських портів України. Показано роль логістики у формуванні конкурентоспроможності портів на сучасному етапі. Визначено недоліки у застосуванні оцінки конкурентоспроможності портів та трактуванні одержаних даних.

Ключові слова: конкурентоспроможність порту, методика оцінки, логістична концепція, системний підхід.

Питання підвищення конкурентоспроможності морських портів України звичайно постає з точки зору використання державою свого вигідного гео економічного положення, зокрема транзитного потенціалу. Також це поняття розглядається як елемент організаційних проектів розвитку морської галузі. На цю проблему неодноразово звертали увагу у своїх дослідженнях як теоретико-методологічного, так і практичного характеру такі вчені, як Войнарченко М., Дергаусов М., Козир Б., Лесник А. С., Максименко Е. В., Меркт О. В., Наврозова Ю. А. Подбельцева Е. В., Попов В., Сеногонов І. Е., Холоденко А. М., Фатєєв М., Шибаяєв А. Г. та ін.

Незважаючи на численні друковані посилання, сфера портових послуг є специфічною сферою економіки, що найменш досліджена не тільки у вітчизняній, а й у світовій економічній науці. Недоліком праць ряду авторів [5,6] ми вважаємо те, що конкурентоспроможність портів розглядається лише в межах України при методиці оцінки, яка не враховує міжнародних критеріїв і факторів. Крім того, не проводиться аналіз того, який вплив будуть мати запропоновані заходи підвищення конкурентоспроможності одного порту на економічний розвиток українського порту – конкурента. У разі відсутності стратегічного підходу результатом впровадження рекомендацій може бути знищення українського порту – конкурента. Це призведе до загострення соціальної напруги в певному регіоні, погіршення стану інфраструктури, зниження його економічних показників та ін.

У якості альтернативи до оцінки конкурентоспроможності портів ми вважаємо використання логістичного підходу як інструменту менеджменту. Логістичні процеси використовуються в конкурентній боротьбі розвинутих країн. Там давно з'ясували, що концентрація уваги лише на окремих ланках просування матеріального потоку – хибний шлях, бо зосередження уваги на ефективній діяльності однієї функції може порушити рівновагу всієї системи.

Метою досліджень є застосування логістичної концепції до методики оцінки та шляхів підвищення конкурентоспроможності портів України. Завдання

статті полягає у характеристиці логістичної концепції і методів оцінки конкурентоспроможності морських портів на сучасному етапі.

Глобалізація економіки та лібералізація торгівлі призводять до генерації нових світових товаропотоків і зміни напрямків існуючих. Через територію України проходять транспортні коридори, створені Європейським Союзом (ЄС) і країнами Чорноморського Економічного Співробітництва (ЧЕС). У результаті вдалого географічного розташування транзитний потенціал нашої країни оцінюється, як один з найкращих в Європі [3].

На сьогодні Україна має найбільшу кількість портів (18 морських торговельних портів, 12 портпунктів та 4 морських рибних порти) серед інших країн в Чорноморському басейні. Всього переробкою вантажів у 2009 в Україні займалось 70 підприємств) [8], але динаміка залучення ними вантажопотоків має негативну тенденцію (рис. 1).

Якщо розглянути цю динаміку за попередні роки, то показовим буде факт, що в 1996 р. вантажний оборот одного румунського порту Констанца перевищив сумарний вантажообіг усіх портів України [2]. Тому наступні темпи зростання не слід вважати значними у міжнародному масштабі.

Граничною вважають непривабливість портів для транзитних вантажопотоків: за даними січня 2011 року через порти України перевантажується не більше 15% від потенційного обсягу транзиту суміжних держав [3]. Питанням визначення низької привабливості портів України для вантажовласників присвячена значна кількість робіт [7,8,9]. Переважно в них вказується ключовий макрофактор – відсутність стратегічного державного підходу до розвитку морської промисловості, який в результаті виявляється в низькій якості послуг портів, тривалому часі доставки вантажів, їх втратах і псуванні, високій собівартості перевезень та ін. В такому становищі власними силами без фінансової підтримки порти навряд чи зможуть вирішити проблеми фінансування. Окремі науковці вказують на необхідність поєднання приватних і державних джерел фінансування для реструктуризації і оновлення матеріально-технічної бази портів. Ми вважаємо, що

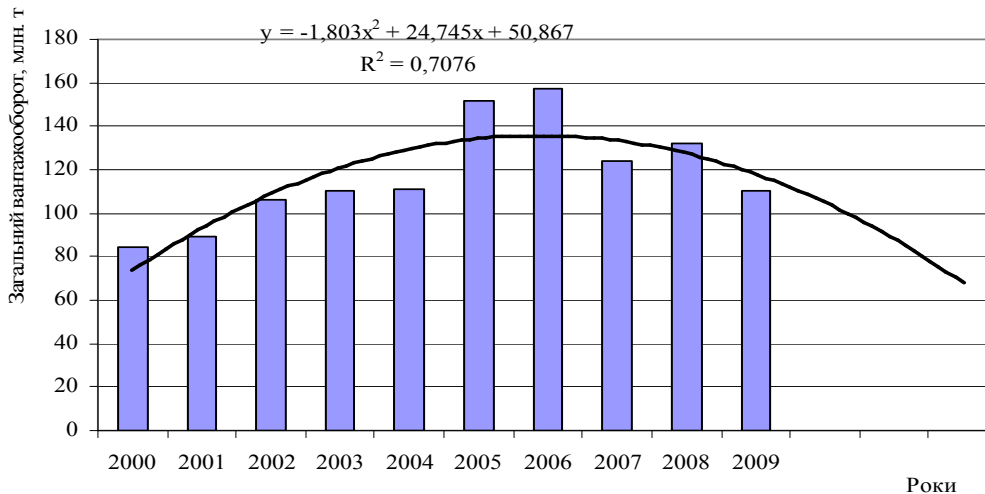


Рис. 1. Динаміка вантажопотоків в морських портах України

повна приватизація всіх портів не буде сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності, як пропонують деякі вчені. Логістичні процеси, організовані приватними учасниками товаропотоку, навряд чи зможуть бути ефективно інтегрованими в економіку регіонів, відповідати їх територіальним, економічним і соціальним стратегіям і національній транспортній політиці. Треба запропонувати інші схеми залучення приватного капіталу.

Сучасні тенденції розвитку торгівлі (в т.ч. морських перевезень) вказують на необхідність оновлення українських портів та їх інфраструктури на якісно новому рівні: створення портів 3 покоління. Такі порти, що вже функціонують на світовому ринку, мають виражену комерційну орієнтацію і представляють собою розвинутий торговий центр. Їх організаційна структура характеризується інтеграцією з торговою та індустріальними зонами, тісними зв'язками з муніципалітетом, наявністю найсучаснішої інформаційної бази. До структур третього покоління сьогодні можна зарахувати німецькі порти Роттердам і Гамбург, італійський Трієст, китайський Гонконг, англійський Дувр і канадський Галіфакс. Класичним прикладом такого порту є Гамбург. Його термінали напряму поєднані з клієнтами залізницею, автотранспортом, морськими і річковими суднами, паромами. В порту Гамбург діють три логістичних системи, що управляють усім транспортним ланцюжком: від відправника товару до одержувача [2].

Але практика показує, що і у розвинутих країнах не всі порти можуть вчасно адаптуватися до реструктуризації світової транспортної системи. Так в США, Канаді на протязі 1970-1985 рр. кількість великих атлантичних портів скоротилася з 17 до 7. В 1999 р. став втрачати контейнерні потоки один з найбільших портів південно-східної Азії – Коломбо через надто тривалу обробку вантажів порівнянно з такими розподільчими центрами, як Гонконг, Каошинг [2].

Зважаючи на характер світових змін, менеджмент відіграє все більшу роль в підвищенні конкурентоспроможності портів. На жаль, менеджмент морських портів України сьогодні використовує раніше напрацьовані схеми і більшою мірою звертає увагу на конкуренцію на внутрішньому ринку стівідорних послуг, ніж на підвищення ролі підприємства у

інтеграційних процесах [1,4].

Ми вважаємо можливою логістичну концепцію конкурентоспроможності портів України на основі інтеграційних логістичних процесів, коли інвестиції власника надходять не в транспортні засоби і склади (це може вирішуватися на засадах аутсорсингу із залученням приватного капіталу), а в інформаційні технології, кадровий потенціал, його досвід і знання. Але сучасні проекти реконструкції українських портів пов'язані переважно з їх технічним переозброєнням.

Що ж стосується методології оцінки конкурентоспроможності портів, то автори використовують традиційний спосіб оцінки конкурентоспроможності порту на внутрішньому ринку: через використання інтегрального індексу конкурентоспроможності його послуг за рядом кількісних показників.

Важливим методологічним етапом є вибір порту, з яким проводиться порівняння. Підприємства, що визначаються конкурентами певного порту, повинні відповідати таким ознакам: єдиний ринок діяльності або його певний сегмент – район діяльності, визначений у межах міста, країни, групи країн, світу; відповідність асортиментної структури, широта та глибина послуг, що пропонуються; зіставність фаз життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку; наявність доступу та рівність можливостей щодо формування ресурсного потенціалу підприємства та ін. Неповнота і відсутність доступу до інформації про їх діяльність часто обумовлює необ'єктивну оптимістичну оцінку стосовно переваги підприємства над його конкурентами [7,10].

Наступним етапом є формування системи оціночних показників – критеріїв. Виходячи з теоретичних основ оцінки конкурентоспроможності підприємства та враховуючи наявну інформацію, формують перелік основних критеріїв та показників оцінки. Необхідно застосовувати такі показники, які найменше залежать від коливань економічного циклу.

Особливу увагу завжди звертають на визначення групового оцінюваного показника конкурентоспроможності. Як правило, саме цей етап є одним з найбільш проблемних у більшості відповідних методичних підходів [10]:

$$K = (\{K_i, i=1...Nr\}, \{W_i, i=1...Nr\}, \{\Phi_i, i=1...N\Phi\}), \quad (1)$$

де:

K - комплексний оцінний показник конкурентоспроможності портового терміналу,

K_i - це конкурентоспроможність окремих ресурсів портового терміналу загальним числом Nr , яка створює вектори поточного і стратегічного розвитку порту;

Φ_i - кількість чинників зовнішнього середовища загальним числом $N\Phi$, що створюють вектори локального (регіонального) вектора порту-лідера і еталонного глобального вектора порту-лідера.

W_i - вагові коефіцієнти загальним числом Nr ;

Пропонуємо застосовувати для послідовного визначення групових показників досліджуваної ознаки у кожному елементі логістичної підсистеми за формулою, яка пропонується переважною кількістю авторів[10]:

$$I_n = \sum_{i=1}^n W_i \frac{K_{in}}{K_{i6}} \quad (2)$$

де I_n - груповий показник досліджуваної ознаки.

K_{in}, K_{i6} - одиничні кількісні показники досліджуваної ознаки відповідно фактичного і зразкового об'єкту;

W_i - коефіцієнт значущості одиничних показників конкурентоспроможності виконання послуг за умови [10]:

$$\sum_{i=1}^n W_i = 1 \quad (3)$$

Але для показників, підвищення яких призводить до зниження конкурентоспроможності (час обробки замовлення, витрати за послуги та ін), вважаємо необхідним застосовувати зворотну формулу:

$$I_n = \sum_{i=1}^n W_i \frac{K_{i6}}{K_{iII}} \quad (4)$$

Такі розрахунки необхідно проводити для раніше окресленого кола показників: (економічних, технологічних, маркетингових, логістичних та ін) в межах групи.

Якщо фактор не можна однозначно подати у натуральному вимірі (якість портових послуг, технічна підготовка порту, його інтегрованість в програму розвитку регіону та ін), необхідно застосовувати умовні показники (у балах) із залученням оцінок експертів. Це дещо знижує точність методу, збільшує тривалість і вартість його застосування, але дозволяє враховувати їх в оцінюванні. Такий метод оцінки є змішаним. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності порту як логістичної системи вважаємо необхідним здійснювати на основі групових показників за відомою методикою:

$$I_{k.c} = \prod_{i=1}^n I_i \quad (5)$$

де $K_{k.c}$ - комплексний індекс конкурентоспроможності економічного об'єкта (підсистеми логістичної системи).

$I_{p.n}, I_{t.n}, I_{e.n}$ та ін. - групові індекси конкурентоспроможності за регламентованими показниками факторів конкурентоспроможності порту.

Коли оцінка здійснюється на зовнішньому ринку, пропонуємо використовувати у вищевказаній формулі нормовані показники: групові індекси конкурентоспроможності на внутрішньому ринку та на зовнішньому. На основі комплексного показника формується висновок про конкурентоспроможність економічного об'єкта досліджень, який оцінюється.

Аналіз досліджень показав, що не існує єдиної методики аналізу комплексних індексів конкурентоспроможності. Переважно пропонується наступне судження: $K_{k.c} < 1$ об'єкт (найчастіше підприємство), яке аналізується, поступається конкуренту; при $K_{k.c} > 1$ - вважається конкурентоспроможним; при $K_{k.c} = 1$ конкурентної переваги немає. Жодних результатів про статистичну значущість числових різниць між такими оцінками немає. Найчастіше використовується методика побудови рейтингових оцінок, але відсутні посилання, що вантажовласники і судовласники або фрахтувальники використовують ці рейтинги при виборі порту. Таким чином, це питання, як і можливість врахування ефекту при взаємодії елементів, залишається відкритим для досліджень.

Ми пропонуємо в якості оцінки синергетичного ефекту використовувати прогностичний додатковий товаропотік через порт, оцінка якого здійснюється.

Застосування логістичного підходу вважаємо доцільним для того, щоб подібні розрахунки були проведені для кожної ланки просування матеріального потоку за умови їх збалансування (однакової пропускної спроможності). Це дасть можливість виявити «вузькі місця» в системі.

Ключовим завданням є пропозиції підвищення конкурентоспроможності економічного об'єкта (порту) в межах логістичної системи. Для цього використовуються факторні моделі конкурентоспроможності в межах груп факторів [10]:

$$K_{заг} = aK_1 + bK_2 + cK_3 + dK_{n-1} + \dots + zK_n \quad (6)$$

де a, b, c, d, z - числові коефіцієнти при i -х факторах конкурентоспроможності економічного об'єкта.

Побудова факторних моделей дозволить у короткостроковій перспективі прогнозувати можливість впливу морського порту на свою конкурентоспроможність у межах локального регіону знаходження.

Логістичний підхід дозволить проводити оцінки конкурентоспроможності морських портів з урахуванням синергетичного ефекту, визначати проблемні елементи на шляху просування товаропотіків в межах економічних систем господарювання за найбільш вагомими факторами.

Список літератури

1. Винников, В. В. Перспективы развития логистической стратегии в транспортной отрасли Украины [Электронный ресурс] / В. В. Винников. - Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Дергаусов, М. Управление морскими портами Украины в условиях глобализации экономики [Текст] / М. Дергаусов // Управление экономикой: теория и практика // Экономика Украины. - 2001. - №11. - С. 28-30.
3. Киселев, В. В. Транспортный потенциал Украины: проблемы

и перспективы [Электронный ресурс] / В. В. Киселев. - Режим доступа: <http://firearticle.com>.

4. Мезина, Л. В. Особенности формирования производственного потенциала морских портов [Текст] / Л. В. Мезина // Вісник економіки транспорту і промисловості. -2010 - № 31 – С. 116-119.
5. Меркт, Е. В. Факторы повышения конкурентоспособности порта [Текст] / Е. В. Меркт //Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті. – Одеса: ОДМУ, 2000. – С. 295-300.
6. Подбельцева, Е. В. Потенциал морских торговых портов Украины с позиции стратегического менеджмента [Текст] / Е. В. Подбельцева, Е. В. Максименко //Системы контроля окружающей среды. Средства и информационные технологии. Сборник научных трудов. - Севастополь: МГИ НАК Украины, 2006. – С. 287-291.
7. Сеногонов, И. Е. Обзор производственной деятельности портов Украины: Методы конкурентоспособности портов на современном этапе [Электронный ресурс] / И. Е. Сеногонов. - Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>.
8. Всё о портах Украины. 2010. Ukrainian Ports/ Справочник: Одесса ИАЦ ВСТ, 2010. – 664 с.
9. Холоденко, А. М. Оптимизация выбора порта судовладельцами [Электронный ресурс] / А. М. Холоденко, Ю. А. Наврозова. - Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.
10. Штейн И. О. Оценка интегральной конкурентоспособности предприятий [Текст] / И. О. Штейн //Вісник СевДТУ: Збірник наукових праць. - Севастополь : Видавництво СевНТУ, 2008. – С. 218-223.

РЕЗЮМЕ

Покотилов Ігор, Поддубняк Татяна

Внедрение логистической концепции конкурентоспособности порта как основа разработки проектов в морской отрасли Украины

Рассмотрены проблемы развития морских портов Украины. Показана роль логистики в формировании конкурентоспособности портов на современном этапе. Приведен метод оценки конкурентоспособности морских портов. Выявлены недостатки в применении оценки конкурентоспособности портов и трактовке полученных данных.

RESUME

Pocotylov Igor, Piddubnyak Tetyana

The introduction of logistic conception competitiveness of ports as the basis for project's development in the sea industry

The problems of development of Ukraine ports are considered. It is shown the present-day role of logistics in forming the competitiveness of ports. The method of evaluating competitiveness of sea ports is described. The essential contradiction concerning the estimation of the competitiveness of ports and interpretation of the findings are defined.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

Юрій ПОЛУНЄВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Народний депутат України,
Голова Ради конкурентоспроможності України

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇНИ ЯК НАЦІОНАЛЬНА ІДЕЯ АБО ОСТАННІЙ ШАНС ДЛЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу показників соціально-економічного розвитку України, визначенню основних недоліків, загроз, пріоритетів та переваг подальшого сталого поступу країни. Доводиться, що єдиною аполітичною, прагматичною та соціально об'єднуючою стратегією здійснення швидкого «економічного прориву» є конкурентоспроможність країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність країни, валовий внутрішній продукт, рівень і якість життя, згуртованість.

Даючи оцінку процесу розвитку України, ми схиляємося до думки, що країна знаходиться на рубіжному шляху свого занепаду чи прірви або оновлення та процвітання. Перший сценарій матиме своїм наслідком подальше зниження показників рівня і якості життя і, відповідно, зарахування України в когорту «країн третього світу».

Негативною, але підтверджуючою тенденцією у цьому напрямку є те, що ми як і раніше управляємо економікою в ручному режимі, вирішуємо проблеми опісля, а не попереджаємо їх виникнення. Країна так і не має загальнонаціональної ідеї та стратегії конкурентного виживання в динамічних умовах глобального світу.

Серед зарубіжних вчених, які в сучасних умовах обґрунтовують актуальність впровадження конкурентоспроможності країни як визначальної стратегії розвитку, аналізують внутрішні та зовнішні чинники, переваги та недоліки такого поступу, варто згадати С. Гареллі, В. Марцинкевича, М. Познера, М. Портера, К. Рогоффа, Дж. Стігліца, Е. Хекшера, Дж. Хікса та багато інших.

Вітчизняна наукова дискусія щодо проблеми конкурентоспроможності української економіки на світовому ринку, її основні переваги та пріоритети, які можуть забезпечити випереджальний розвиток країни, окреслена працями таких вчених, як Л. Антонюк, В. Геєць, Я. Жаліло, І. Крючкова, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Пахомов, Д. Покришка, А. Поручник, А. Філіпенко та інші.

Метою статті є дослідження загроз та пріоритетних складових «економічного прориву» на основі стратегії конкурентоспроможності країни.

Для країн з перехідною економікою, у тому числі й України, окреслення чинників, які прямо або опосередковано впливають на розвиток, економічний потенціал, є надто актуальним питанням, адже допомагає виявити основні переваги та ризики втілення тієї чи іншої політики. Їх аналіз дає можливість закласти підвалини підвищення у довгостроковому періоді динамічності, на противагу статичної, конкурентоспроможності економіки країни.

Зараз з впевненістю можна сказати, що саме

потрібно країні (Україні) для швидкого та якісного «прориву», руху по другому сценарію – це, перш за все, 1) чітка програма конкурентоспроможності, 2) інвестиції у високоліквідні галузі та 3) соціальний капітал як елемент згуртованості суспільства.

Зупинимося більш детально на кожній із зазначених складових.

1. «Конкурентоспроможність країни» – потужний аналітичний і політичний механізм. Це одна з найбільш впливових концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки вона охоплює не лише економічні показники, а й оцінює соціальні наслідки свого впливу – політичний процес і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, система цінностей, інформаційна інфраструктура тощо.

На нашу думку, конкурентоспроможність країни (КК) полягає в здатності країни створити внутрішні та зовнішні умови, які дають можливості її підприємствам виробляти товари та послуги, що витримують випробування міжнародних ринків, а населенню – стало підвищувати доходи та якість життя.

За рейтингом міжнародної конкурентоспроможності, який вимірюється Світовим економічним форумом (WEF), наша країна з кожним роком опускається на все нижчі позиції, а саме: з 1998 по 2010 рр. Україна втратила 36 сходинок й зупинилася на 89 місці у «Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011» поряд з такими «сусідами» як Албанія, Гамбія, Гондурас тощо [9].

За іншими ключовими показниками рівня і якості життя Україна значно відстає від своїх колишніх сусідів по соцтабору, про що свідчать дані таблиці 1.

Як доказ, слід зазначити: у 2011 році американський журнал International Living у своєму щорічному рейтингу Quality of Life Index, який досліджує та публікує рейтинги країн, що є найбільш сприятливими для проживання, Україна в порівнянні з 2010 роком опустилася на п'ять пунктів, посівши 73-є місце між Намібією та Ботсваною [10].

З урахуванням падіння реального ВВП у 2009 році практично на 15% отримуємо основний економічний підсумок двадцятирічного розвитку української держави – ВВП країни у кінці 2009-го року перебував на

Таблиця 1. Показники рівня і якості життя, 2009 р.

	Україна	Польща	Угорщина	Сербія	Румунія	Болгарія
ВВП тис. \$ д./н.	6,46	17,989	18,547	10,539	11,755	11,759
Середня заробітна плата (\$)	241	1200	620	455	390	420
Середня пенсія (\$)	1038	450	411	334	228	123
Очікувана тривалість життя (чол./жін.)	62/74	71/80	69/77	72/76	69/76	69/77
Індекс щастя (місце в рейтингу)	95	77	90	58	70	82

Складено автором.

Таблиця 2. Рівень реального ВВП станом на 2009 р. з розрахунку, що 1989 р. – 100%

	2008 р. у % до 1989 р. =100	Прогноз зростання в 2009 р.	2009 р. у % до 1989 р. =100
Туркменістан	226	+6	232
Туреччина	221	-4	217
Польща	178	-3	175
Азербайджан	177	+5	183
Словаччина	164	+4	168
Білорусія	161	-1	160
Киргизстан	≈ 100%	+5	105
Чорногорія	92	-5	87
Боснія і Герцеговина	84	-3	81
Сербія	72	-2	70
Україна	70	-15	55
Грузія	61	-4	57
Таджикистан	61	+3	64
Молдова	55	-5	50

Джерело: EBRD Transition Report 2009, офіційні джерела, розрахунки автора

рівні майже 50% від показника 1989 року (таблиця 2).

Постає питання: як вирішувати дану проблему. Звісно, Україні потрібно як мінімум збільшити свій ВВП на 50% у порівнянні з рівнем 2009-го року, щоб досягти рівня 1989 р. З практичної точки зору – це еквівалентно підтриманню протягом найближчих семи-десяти років щорічних темпів зростання реального ВВП не нижче 8-10% річних.

Слід врахувати, що в 1998-2007 роках рівень життя в країні стрімко підвищувався. Реальний ВВП країни зростав в середньому на 6,6% у рік, що було практично вдвічі вище, ніж у середньому по світу. Відбувалося це за рахунок бурхливого приросту доданої вартості в таких секторах як банківський, торгівля, телекомунікації і видобувна промисловість, а також за рахунок зростання продуктивності праці (в середньому на 7,2% на рік), зростання експортних цін, кредитування та споживання.

Однак глобальний економічний спад 2008-2009 рр. показав вразливість моноекспортної моделі розвитку без розвитку внутрішнього ринку і конкуренції, в результаті - різка девальвація гривні і рекордне падіння ВВП, що супроводжувалося кризою довіри до банків та кредитною стагнацією. Все це доводить, що Україні для відновлення економічного зростання на рівні передкризового зовсім недостатньо простого поліпшення світової економічної кон'юнктури. Потрібні системні, стратегічні кроки, які забезпечать ефективність та інноваційність розвитку більшості секторів економіки, враховуючи, що ринкова конкуренція в світі стає все глобальнішою та жорсткішою.

2. Відповідно, ми повинні чітко розуміти де взяти гроші і куди їх спрямувати для підвищення конкурентоспроможності України. Гроші – це прямі інвестиції, які потрібно грамотно вкласти в найбільш ефективні галузі економіки.

За даними Науково-дослідного економічного інституту протягом восьми останніх років структура економіки України майже не змінилась. Економіка залишається матеріало- та енергоємною, частка валової доданої вартості у структурі валового випуску є значно меншою, ніж у розвинених країнах. Більше 93 % інвестицій у модернізацію та технічне переозброєння було спрямовано у третій та четвертий технологічні уклади, які відповідають рівню технологій 30-х років минулого століття. У виробництво на основі застарілих технологій вкладається 90 відсотків інноваційних витрат [2]. Висновок для інвесторів: простіше будувати нові підприємства, ніж модернізувати старі.

Сприятлива ситуація на зовнішніх ринках та значний приток іноземного капіталу у минулі роки дозволяли економіці зростати та приховували структурні деформації, які виявилися під час кризи.

Щоб оминати цей шлях країні слід чітко виокремити основні галузі, які є пріоритетними, інноваційно піддатливими та найбільш цікавими для залучення масштабних інвестицій.

Як зазначають більшість міжнародних аналітиків, на даний момент Україна має групу секторів, які вже зараз мають високий потенціал підвищення продуктивності праці – причому без значного залучення додаткової робочої сили. Це – сільське господарство, телекомунікації (включно із Інтернет), фінансові

послуги та роздрібна торгівля.

У середньостроковій перспективі нові робочі місця можуть бути створені в таких секторах, як транзитна логістика, туризм, деякі ніші в машинобудуванні (автомобілебудування, машинобудування для гірського видобування і сільського господарства, приладобудування) й нерухомість.

Роль кожної із цих галузей, обґрунтування необхідності їх модернізації, визначення можливих джерел й ефективних механізмів залучення інвестицій чітко окреслені у статтях «Про що мовчать претенденти» [6] та «Україна: у пошуку конкурентоздатності» [7].

В цілому, за найскромнішими підрахунками, у найближчі 10 років Україні терміново потрібно близько 400 млрд. доларів США (таблиця 3).

У цьому випадку мова йде про оптимізацію джерел залучення коштів на основі стратегічно виправданого фінансового плану країни на найближчі 10 років у сумі не менше 300 млрд. доларів США.

Відповідно, основними джерелами фінансування вищезазначених напрямків для України можуть бути: прибуток корпоративного сектору, разом із прямими іноземними інвестиціями, та корпоративні запозичення, і витрати держбюджету, що фінансуються за рахунок його профіциту або дефіциту.

Таблиця 3. Рівень необхідних фінансових ресурсів для окремих напрямків економіки України

Напрямок економіки	млрд. дол. США
Модернізація транспортної інфраструктури	100
Оновлення ОФ* та підвищення ПП**	100
Модернізація сільського господарства	50-70
Ремонт ЖКГ та енергосектору	60
Енергоефективність	50
Банківська система	13-20
Всього:	373-400

*основні фонди

** продуктивність праці

Розроблено та розраховано автором

Таким чином, кристалізація ідеї конкурентоспроможності України має бути доповнена чітким розумінням влади нагальності втілення «економічного прориву» із залученням прямих інвестицій та модернізації більшості галузей.

Вирахувавши необхідну кількість грошей для впровадження цієї ідеї та основних джерел їх надходження, слід підкреслити важливість розуміння того, куди ці кошти мають бути спрямовані для максимально швидкої та ефективної віддачі. Тому, на наш погляд, запропоновані напрямки (модернізація транспортної інфраструктури, оновлення ОФ та підвищення ПП, модернізація сільського господарства, ремонт ЖКГ та енергосектору, банківська система тощо) є найбільш перспективними та пріоритетними для реалізації.

Стратегічно важливим й тактично реалістичним проектом для втілення всіх вищеописаних процесів є Програма економічних реформ Президента України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [8].

3. Однак, поряд із Програмою реформ як певним планом дій в довгостроковій перспективі, розумінням кількості та джерел залучення коштів на її реалізацію та окресленням ідеї конкурентоспроможності країни, українському суспільству потрібна ідея згуртованості для знищення елементів роз'єднаності та вироблення міцного соціального капіталу.

На думку відомого італійського вченого Р. Патнама (який аналізував причини виникнення та поширення мафіозних кланів в Італії, а також їх вплив на загальний розвиток країни) такі цінності, як ступінь взаємної довіри, суспільні зв'язки, універсалізовані інституційні взаємодії (чіткі, зрозумілі та обов'язкові для виконання правила і норми) – це результат «складної еволюції, яка включає в себе і гострі конфлікти, і повсякденну роботу нормотворення, і цивілізаторську діяльність інтелектуальної і правлячої еліти» [5, с. 208]. Відповідно, соціальний капітал для України – це в першу чергу

досвід співпраці в ім'я досягнення спільних цілей й реалізації загальних інтересів, який неможливий без довіри людей одне до одного.

У зв'язку з цим слід зазначити, що єдиним стратеґоутворюючим джерелом згуртування українського суспільства, створення умов для розвитку міцного соціального капіталу на сьогодні є Президент України. В сучасних умовах лише він має чітке розуміння необхідності кардинальних змін в країні та план їх реалізації на найближче майбутнє, враховуючи ідею конкурентоспроможності країни.

Усвідомлення того, що твою країну визнають і шанують у світі як конкурентоспроможну (незалежно від того, де, в яких секторах або видах діяльності ця конкурентоспроможність передусім концентрується), може стати важливим приводом для загальнонаціональної гордості незалежно від мови, конфесії, політичних переконань людини.

Отже, ідея конкурентоспроможності повинна стати потужною «національною ідеологією» і в Україні – такою, як вона стала в Сінгапурі, Малайзії, Естонії, Великобританії чи США. На теренах пострадянського простору яскравим практичним проявом життєдайності та ефективності цієї ідеї стали приклади «економічного прориву» Польщі, «інноваційної стратегії» Росії та «соціально-економічний прорив» Казахстану. Саме ці країни визначили пріоритетом своєї діяльності та складовою національної ідеології конкурентоспроможність країни в більшості напрямках її розвитку.

Україні нагально потрібно на новому якісному рівні відновити загальносуспільну дискусію, основою якої стане конкурентоспроможність країни як національна ідея. Першим і досить ефективним, на наш погляд, стане проведення низки круглих столів, наукових конференцій, громадських обговорень щодо окреслення найнеобхідніших кроків в реалізації Програми реформ. Навіть, якщо врахувати недосконалість останньої, загальносуспільна дискусія сприятиме її якісному

доповненню та коригуванню в процесі реалізації.

Кульмінацією даного процесу мало б стати проведення в Україні міжнародного, інвестиційно привабливого та інноваційно безальтернативного форуму «Конкурентоспроможність України в умовах інтеграційних процесів», який стане певною платформою, місцем генерування інноваційних ідей та

містком не лише між усіма соціальними групами українського суспільства, а й сприятиме чіткому діалогу між владою та бізнесом, владою та громадянським суспільством, владою та іноземними інвесторами й іншими ТНК. Всі вищезазначені положення, можливі складові ефективного розвитку України зображені на рис.1.

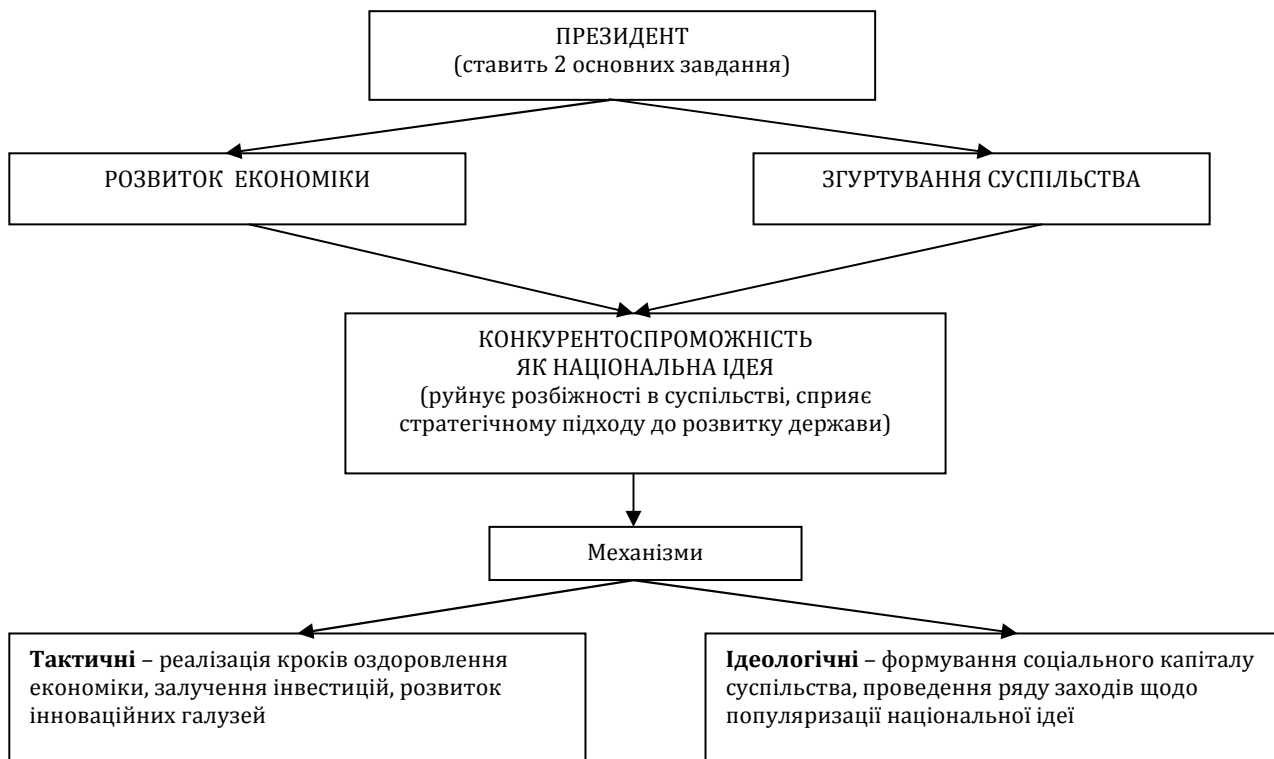


Рис. 1. Втілення ідеї конкурентоспроможності країни як національної

Таким чином, наша стаття сприяє усвідомленню кожним громадянином та українською елітою наявності та необхідності практичного втілення у нашій державі чіткої, прагматичної та, як показує досвід, всесвітньо визнаної щодо ефективності впровадження, ідеології об'єднання України – конкурентоспроможність країни. Подальшого аналізу потребують такі аспекти впровадження конкурентоспроможності країни, як роль міжнародних інституцій у забезпеченні стабільності та безкризовому розвитку економіки у країнах, що розвиваються та Україні зокрема.

Список літератури

1. Жаліло, Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Текст] : монографія / Я. А. Жаліло (ред.), Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська, С. В. Давиденко, В. А. Комаров. – Нац. ін-т страт. досл. — К. : Знання України, 2005. – 387 с.
2. Криза – слушний час для реструктуризації реального сектора [Електронний ресурс] : матеріали круглого столу / НДЕІ. – 30.06.2009 р. – Режим доступу: http://ndei.me.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=98&Itemid=103.
3. МВФ про реальний рівень ВВП на душу населення у 2009 р. [Електронний ресурс] / МВФ. – 2009. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/weorept.aspx?sy=2009&ey=2009>.
4. Механік, О.В. Конкурентоспроможність як соціально-економічна категорія: сутність, структура, класифікація, основи формування [Текст] / О. В. Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 10. – С. 27-34.
5. Патнам, Р. Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії [Текст] / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Нанетті. – Валентина Ющенко (пер.). — К.:

Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 301 с., с. 208.

6. Полунеев, Ю. Про що мовчать претенденти [Електронний ресурс] / Ю. Полунеев // Економічна правда. – 18.01.2010 р. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/01/18/224202>.
7. Полунеев Ю. Україна: у пошуку конкурентноздатності [Електронний ресурс] / Ю. Полунеев // Економічна правда. – від 20.01.2010 р. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/01/20/224442/>.
8. Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
9. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Електронний ресурс] / WEF. – 2010. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/Full%20rankings.pdf>.
10. Quality of Life Index. 2011 [Електронний ресурс] / International Living. – Режим доступу: <http://www1.internationalliving.com/qofl2011/index.php>.

РЕЗЮМЕ

Полунеев Юрий

Конкурентоспособность страны как национальная идея, или последний шанс для Украины

Посвящена анализу показателей социально-экономического развития Украины, определению основных недостатков, угроз, приоритетов и предпочтений дальнейшего устойчивого развития страны.

RESUME

Poluneyev Yuriy

Competitiveness of a country as a national idea or last chance for Ukraine

The socio-economic development of Ukraine, the definition of the major drawbacks, challenges, priorities and benefits of further sustainable progress of a country are considered in the article.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2011 р.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Стаття присвячена проблемам розвитку амортизаційної політики в Україні. Проаналізовано сучасний стан амортизаційної політики як інструменту державного регулювання процесу відтворення основного капіталу. Розглядаються особливості оновлення виробничого потенціалу підприємств, що передбачає зміну системи стимулювання інвестиційної діяльності. Обґрунтовано необхідність розробки нової ефективної системи амортизації для стимулювання внутрішнього економічного розвитку.

Ключові слова: амортизаційна політика, підприємство, основний капітал, амортизація, амортизаційний фонд.

Однією з умов економічного розвитку держави є здійснення ефективної амортизаційної політики, яка б оптимізувала параметри відтворення основного капіталу. Саме амортизаційна політика як чинний інструмент державного регулювання процесу відтворення основного капіталу і як складова частина інвестиційної і загальної фінансово-економічної політики повинна створювати сприятливі умови для стимулювання процесу оновлення основного капіталу, сприяти зміцненню фінансової бази підприємств, їх інноваційній орієнтації і слугувати інструментом поєднання підприємницьких і загальнодержавних економічних інтересів у сфері науково-технічного прогресу.

Оновлення основного капіталу потребує підтримки з боку держави, що вимагає відповідних змін у системі нарахування амортизації. Саме тому метою статті є вивчення та аналіз різних норм та методів останньої, її вплив на оновлення основного капіталу, залучення інвестицій та розвиток економіки держави в цілому.

На сьогодні слід констатувати відсутність цілеспрямованої державної амортизаційної політики, скільки не розроблена концепція відновлення та ефективного накопичення фінансових ресурсів для оновлення основного капіталу.

Серед проблем, які існують в економіці на етапах ринкових перетворень, особливої актуальності набуває оновлення виробничого потенціалу підприємств, що передбачає зміни системи стимулювання інвестиційної діяльності. За роки незалежності виробничий потенціал оновлюється повільно (таблиця 1) [10].

За даними таблиці 1, протягом аналізованого періоду практично не відбулося оновлення основного капіталу, оскільки темпи приросту вартості основних засобів незначно випереджають темпи інфляції. Така ситуація свідчить про слабе відновлення виробничого потенціалу та відсутність передумов для економічного розвитку. Все це вимагає збільшення обсягів інвестицій в оновлення основного капіталу.

Ситуація, що склалася в економіці, свідчить про те, що разом з традиційними заходами регулювання інвестиційної діяльності за допомогою податкової і кредитної політики, важливішою стає амортизаційна політика. В умовах нестачі інвестиційних ресурсів своєчасне оновлення основних фондів залежить від ефективності формування і використання амортизаційного фонду. Тому саме вдосконалення механізму амортизації може сприяти переходу до інтенсивних форм відтворення основного капіталу [6, с. 174 - 186].

Таблиця 1. Основні показники розвитку промисловості

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн.	285328	311089	339259	362598	420080	456738	525222	660369	823796
Темп приросту вартості	1,09	1,09	1,07	1,2	1,09	1,2	1,3	1,3	1,04
Індекс інфляції	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, відсотків	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0

Механізм амортизації повинен вирішувати одночасно три взаємопов'язані головні завдання: відшкодування понесених витрат на створення виробничої бази на підприємстві; накопичення грошових засобів; використання накопичених грошових засобів на відтворення, оновлення та розширення власного виробництва [1, с. 197].

Амортизаційна політика є однією із складових загальної політики управління виробничими витратами на промислових підприємствах, яка полягає в інтенсивному оновленні основних засобів з належною їх експлуатацією у процесі виробничої діяльності [7]. На сьогоднішній день багато підприємств використовують зношений виробничий потенціал, який оновлюється переважно за рахунок величезних витрат на ремонт, що призводить до значного зниження ресурсного потенціалу підприємства та підвищення собівартості продукції. Амортизаційна політика не є єдиною причиною такої ситуації, але її роль у вирішенні проблеми досить велика.

В Україні відповідно до Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 року відбулися значні зміни у нормах та порядку нарахування амортизації основних засобів для комерційних підприємств, установ та організацій [3]. Але і ця система амортизації має надто багато недоліків. Найбільш суттєвими є наступні:

- підприємствам, при наявності серед них великої кількості збиткових, нав'язали лише прискорену амортизацію, хоча вона дає перевагу лише рентабельним підприємствам;
- не були визначені межі застосування фіскальної та економічної амортизації, а кількість норм амортизації було не виправдано зменшено, при наявності великих різниць у термінах та умовах відновлення окремих засобів праці;
- для більшості видів основних засобів був зроблений перехід від не прискореного рівномірного методу до методу зменшуваного залишку. В умовах же застосування прискореної амортизації на підприємстві повинні визначатися дійсні витрати, що пов'язані з відновленням засобів праці та за допомогою них уточнюються витрати виробництва;
- практично без вагомих причин повністю відмовилися від використання не прискореної амортизації;
- ведення групового обліку нарахування амортизації для основних фондів 2, 3 та 4 груп, по суті, зруйнувало їх пооб'єктний облік;
- до складу основних засобів, що підлягають амортизації, внесли вузли та запасні частини для автомобілів, які не входять у комплект їх поставки, що не відповідає положенням економічної теорії;
- для основних фондів 2 та 3 груп, що амортизуються методом зменшуваного залишку, не був передбачений перехід до одноразового списання залишкової вартості. Внаслідок високих темпів нарахування амортизації у перші роки амортизаційний період розтягується до нескінченності;
- вартість основних фондів збільшується на величину витрат, що пов'язані з проведенням усіх видів ремонту, реконструкції, модернізації (крім витрат, що відносяться відразу ж на собівартість, у межах 5 або 10 % загальної балансової вартості основних

фондів на початок звітного року). Таким чином, були введені 2 джерела фінансування витрат на ремонти – за рахунок собівартості та амортизаційних відрахувань, що ускладнюють облік та знижують інвестиційні можливості підприємств;

- не був введений механізм об'єктивної та своєчасної переоцінки основних фондів.

Паралельно з амортизацією фіскальною існувала амортизація бухгалтерська (згідно П(С)БО 7), суми якої не впливали на величину оподаткованого прибутку і тому не виконували властиві їй функції.

Із переваг системи амортизації, що міститься у стандарті, перш за все, треба зазначити відмову від нав'язування підприємствам лише прискореної амортизації, бо її використання дає перевагу лише рентабельним підприємствам [8]. Якщо згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» підприємства повинні були використовувати лише метод зменшення залишку (прискорений метод з фіксованими річними нормами амортизації), то згідно з П(С)БО 7 підприємствам надано право обирати будь-який метод нарахування амортизації з 5 методів, що наведені у стандарті [2]. Позитивним є те, що у податковому кодексі відбулось зближення бухгалтерського і податкового обліку, що дозволило підприємствам використовувати норми амортизації П(С)БО 7.

Оскільки у стандарті передбачено 9 груп основних засобів замість 4 та підприємствам надана повна свобода у виборі терміну корисного використання засобів праці та норм амортизації, то кількість методів може бути великою, що можна вважати недоліком, який частково ліквідовано у податковому кодексі.

У чинній системі амортизації України лежить ідея поступової заміни самого об'єкту амортизації, його відтворення, тобто відтворення зношених фондів, а не створення вільних грошових коштів для розвитку виробничої бази підприємства [9, с. 89]. Зазначений у П(С)БО 7 термін амортизації суперечить прийнятій у світовій практиці концепції амортизації, згідно з якою амортизація вважається не оцінкою або способом відновлення основних засобів (тобто мета відрахувань не зводиться суворо до відновлення активу), а лише методом розподілу витрат на придбання активу (або будь-якої іншої прийнятої за базову вартість) за роками строку його служби [2]. Сучасна українська концепція амортизації була у свій час охарактеризована як «натуралістична», яка спрямована на відновлення основних засобів у натуральній формі.

У класичному розумінні амортизація є відшкодуванням грошових коштів підприємства, які воно витратило, набуваючи або створюючи довгострокові активи [5, с. 102-115]. Такі активи переносять свою вартість на готовий продукт частинами залежно від періоду фізичного та морального зносу.

Активи, що амортизуються, в принципі призначені для використання більш ніж в одному виробничому періоді. Вони мають обмежений час корисного функціонування, протягом якого підприємство використовує їх у виробництві або для поставки товарів (послуг), здачі в оренду або для адміністративних цілей.

Оскільки витрати на основні засоби - це відкладені витрати у діяльності підприємства, що реалізуються у міру продажу продукції (послуг), амортизація виступає як розподілена на кілька фіскальних періодів ціна (або

будь-яка оцінка, що прийнята за базову) основних засобів. Амортизаційні відрахування є формою використання подібних активів та включення їх використаних частин, що перейшли із складу активу до собівартості, тобто до вартості, що зменшує валовий прибуток підприємства.

Різницю між двома зазначеними підходами можна краще зрозуміти з точки зору амортизаційної політики самого підприємства. В одному випадку власник підприємства хоче адекватно відобразити витрати періоду з метою правильного (обґрунтованого) розрахунку оподаткованого прибутку, тобто частини валового доходу, що звільняється від собівартості (концепція «розміщення витрат»); у другому – отримати амортизаційний фонд (резерв) з єдиною метою – відновити актив у майбутньому (концепція «втрати вартості»). Реально тут можна простежити три виробничих ефекти одноразово: накопичення витрат, оцінка та відновлення. Але ж особливу увагу слід звернути на перший із них, щоб полегшити для підприємства використання звільнених від оподаткування грошових коштів. Важливо не те, буде чи ні відновлений актив у майбутньому, а те, чи дозволено підприємству окупити зроблені у свій час інвестиції у капітальні активи. Тому, наприклад, Міжнародний стандарт № 4 «Облік амортизаційних відрахувань» зобов'язує списувати амортизацію (тобто нарахування суми зносу активів протягом передбаченого строку корисного використання) за кожний обліковий період прямо чи опосередковано у зменшення доходу на систематичній основі.

За нормами Податкового кодексу дещо змінюється підхід до визначення сутності амортизації, вона визначається як систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, які амортизуються протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [4]. Також суттєво змінюється порядок її нарахування. Дозволяється використовувати наступні методи амортизації:

- прямолінійний, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
- прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Названі раніше методи прискореного зменшення залишкової вартості застосовуються лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, які входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби):

- кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта, що розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;
- виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Також треба зазначити, що докорінно змінилась класифікація груп основних засобів (кількість груп деталізовано з 4 до 16) та встановлені мінімально допустимі строки корисного використання, які були відсутні у попередньому законодавстві.

Загалом можна зробити висновок, що Податковий кодекс ставить більше запитань, ніж відповідей, однак про ефективність амортизаційної політики на його основі можна вести мову лише через певний проміжок часу.

Таким чином, проаналізувавши наявну у державі законодавчу базу, яка визначає амортизаційну політику, ми встановили що вона не сприяє зростанню ефективності виробництва та прибутковості роботи підприємства. Це призводить до повільного оновлення основного капіталу, майже не відбувається оновлення виробничого потенціалу. Поєднання інтересів підприємства і держави, розвиток науково-технічного прогресу, залучення інвестицій та створення інновацій залежить від ефективної амортизаційної політики держави. Формування, розподіл і використання фонду амортизації має сприяти перспективному розвитку підприємства, а також створювати передумови для розвитку економіки держави в цілому.

Список літератури

1. *Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Вид. 3-тє, доповнене.* – К.: ВД «Коп'ютепрес», 2010. – 321 с.
2. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 року № 1125)*
3. *Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"*
4. *Податковий кодекс.* – 2010 року.
5. *Борисенко, З. М. Амортизаційна політика / З. М. Борисенко – К.: Наукова думка, 1993. – 135 с.*
6. *Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним ризиком / С. М. Ілляшенко – Суми: Університетська книга, 2003 – 278 с.*
7. *Гордиенко, В. Стимулююча роль амортизаційної політики / В. Гордиенко, Ю. Ключкин, Е. Наров // Плановое хозяйство. – 1998. - №7. – 54-55с.*
8. *Савченко, А. Г. Прискорена амортизація у системі державного регулювання / А. Г. Савченко, Н. П. Москалюк // Фінанси України. – 2003. – №7. – С. 68-74.*
9. *Борщ, Н. Амортизація податковий та бухгалтерський облік / Н. Борщ, Ф. Федорченко. – Х.: Видавничий будинок «Фактор», 2003. – 126 с.*
10. *Офіційний веб-сайт держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.*

РЕЗЮМЕ

Помилуйко Евгения

**Амортизационная политика в Украине:
проблемы и перспективы совершенствования**

Статья посвящена проблемам развития амортизационной политики в Украине. Проанализировано современное состояние амортизационной политики как инструменту государственной регуляции процесса воссоздания основного капитала. Уделено внимание особенностям обновления производственного потенциала предприятий, который предусматривает изменение системы стимулирования инвестиционной деятельности. Обоснованно необходимость разработки новой эффективной системы амортизации для стимулирования внутреннего экономического развития.

RESUME

Pomyliuko Yevhenia

**Depreciation policy in Ukraine: problems and prospects
of perfection**

Paper deals with problems of depreciation policy in Ukraine. The present state of depreciation policy as an instrument of state regulation of fixed capital reproduction is considered. The attention is paid to the peculiarities of production potential of renewal that would alter the stimulation of investment activity. The need to develop a new effective system of depreciation to stimulate domestic economic development is defined.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2011 р.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ УКРАИНЫ

Очерчены основные проблемы формирования земельной собственности в сельскохозяйственном производстве Украины.

Ключевые слова: земельная собственность, земельные ресурсы, производство сельскохозяйственных культур, оценка земли, приватизация, государственная собственность, частная собственность.

Дальнейшее повышение эффективности сельскохозяйственного производства требует использования современных методов управления сельским хозяйством. Необходимо, на основе мирового опыта и теоретической разработки этого вопроса продолжать совершенствовать формы собственности, для создания многоукладного сектора аграрного производства.

За годы реформирования земельных отношений в направлении к рыночным условиям теоретические и методологические положения земельных отношений, а также вопрос о формировании земельной собственности в сельскохозяйственном производстве Украины, нашли свое отражение в исследованиях Ю. Д. Билыка, В. И. Богачева, П. И. Гайдука, Б. Т. Клияненко, И. И. Лукинова.

Цель статьи – проанализировать состояние вопроса земельной собственности в Украине и сделать практические рекомендации относительно дальнейшего хода земельной реформы и создания многоукладной экономики.

За последнее десятилетие в трудах, прежде всего, украинских ученых-экономистов четче представлена структура категории собственности; в частности, раскрываются взаимообусловленность и различие собственности юридической и собственности экономической. Качественная сторона экономической собственности охватывает систему производственных отношений, и присвоение осуществляется, в первую очередь, в процессе труда. Это формирует методологическую основу для дальнейшего исследования различных направлений развертывания экономического содержания собственности в специфических условиях транзитивной экономики.

В. О. Рыбалкин и И. В. Лазня определили категории собственности как не вещи сами по себе, не отношения к ним человека, а общественные отношения между людьми [7, с. 85]. Но данное определение не полностью раскрывает отношение собственности. С. В. Мочерный говорит о том, что собственность как экономическая категория выражает глубинные отношения хозяйственной жизни общества. То есть отношения между людьми по поводу присвоения и хозяйственного использования материальных и не материальных благ [4, с. 312].

Как правовая категория собственность реализуется в законодательно регламентированных определенных

прав на объект, гарантируя возможность владения им, распоряжения или использования в своих целях. Согласно мнению Е. П. Борисова, изложенной в учебнике «Экономическая теория», категория собственности рассматривается как: 1) собственность в экономическом аспекте понимания, или собственность *de facto*; 2) собственность в юридическом аспекте понимания, или собственность *de jure* [2, с. 315]. В аналогичном аспекте собственность рассматривают В. П. Галушко, Ю. Д. Билык и А. С. Даниленко [11, с. 112].

Любая собственность возникает, реализуется и действует в системе производства. Собственность начинается с приобретения и соединения определенных процессов производства, а заканчивается – присвоением результатов такой деятельности. Некоторую часть присваивает себе собственник, а другую – обычно рабочий, т. е. непосредственный производитель (следует заметить, что собственник и производитель могут существовать в одном лице).

В. Г. Ткаченко рассматривают собственность между человеком или группой людей (субъектом) с одной стороны, с какой либо субстанцией материального мира (объектом); с другой стороны, установленное в постоянной или временной, частичной или полной отчужденности. Приобретение объекта субъектом, характеризует принадлежность объекта субъекту [10].

Часть ученых, рассматривая понятие собственности, определяют ее как факторные способ и характер определенного производства. Стоит отметить, что производством обычно руководит собственник. Он направляет ее деятельность, определяет способ и характер соединения производства с субъективным фактором. Как учит теория, собственность существует до соединения всех необходимых факторов производства. Такое объединение определяется фактором отношения объективного к субъективному.

Необходимо отметить, что смена отношений собственности в Украине происходит в условиях глубокого экономического кризиса, который видоизменяет реальное содержание многих экономических преобразований, искажает их ход и результаты. Меняются как экономические, так и юридические формы собственности на землю, владение и пользование ею.

Собственность на землю является частью категории собственности, но беря во внимание природно-экономические свойства земли как основного средства

производства в сельском хозяйстве, понятие «собственность на землю» приобретает более глубокий смысл относительно понятия «собственность на другие средства производства». Как экономическая категория собственность является многоплановой и охватывает широкий круг отношений между людьми по поводу присвоения земли как продукта природы и средства производства, а также дохода, полученного вследствие их использования [4, с. 321].

Первоначальной формой права на землю является владение. Это фактическое обладание землей. Оно не обязательно связано с собственностью, владение может существовать даже при отсутствии четко оформленного права собственности на землю. Возможно даже незаконное владение землей путем ее захвата, незаконной сделки и т. д.

Пользование землей представляет собой право эксплуатации данного участка в интересах пользователя, а если речь идет о сельхозугодиях, то оно включает право присвоения произведенной продукции. Если тот, кто пользуется землей, не является собственником, он, как правило, заключает договор, в котором оговариваются сроки, платность и другие условия пользования. Срочное платное пользование землей называется арендой.

Распоряжение землей это комплекс прав, прежде всего, направленных на ее отчуждение. Это право продажи, залога, дарения, передачи по наследству, обмена и т. д. Согласно законодательства развитых стран, в том числе и Украины, право распоряжения землей имеет лишь ее собственник.

Собственность - это максимально возможное право лица (физического или юридического) на землю. Все возможные операции с землей могут осуществляться исключительно с согласия собственника. Только у собственника имеется право владения, распоряжения и пользования землей.

Существуют большие проблемы перемены права земельной собственности. Однако, проработка механизма экономической реализации прав собственности и его принятие, имеет фундаментальное значение для успешного проведения земельной реформы. Но в Украине научная разработка и особенно практическое внедрение современных земельных отношений, отстают от насущных проблем жизни, что негативно отражается на социально-экономическом и развитии аграрного хозяйства.

Общезвестным является тот факт, что отношения собственности являются основополагающими всей системы экономической и правовой реализации и составляют фундамент аграрных отношений. В зависимости от многих факторов: владельцев земли, роли и места человека, личности в отношениях земельной собственности, формируется социально-экономический характер аграрного сектора экономики и обеспечивается действенность стимулов эффективного использования земли.

История показывает, что право собственности на землю существует в различных, но небольших по количеству, видах и формах, которые определяют особенности проявления ее экономического содержания.

Несколько более разнообразными являются формы использования земельной собственности в различных типах хозяйств и сельскохозяйственных предприятиях. Одна и та же форма собственности, как исключительное право данного конкретного субъекта материального

производства свободно владеть и распоряжаться, использовать ее по своему усмотрению в рамках действующего земельного законодательства может лежать в основе деятельности различных форм хозяйствования. Например, частная собственность на землю составляет экономическую основу единоличного крестьянского хозяйства, сельскохозяйственного производственного кооператива или товарищества, ассоциации сельскохозяйственных производителей и т.д.

Непонимание или неспособность видеть эти методологические «тонкости» научного исследования проблемы, подмена или отождествление ее различных аспектов вносят путаницу в теорию и практику земельных отношений. Неоднозначное толкование самого содержания сущности земельной собственности, ее экономических форм и хозяйственных субъектов использование этой собственности порождает искусственную дискуссионность и вообще надуманные конструкции «многообразия» форм собственности в аграрной сфере.

В современной мировой практике и действующем аграрном законодательстве зарубежных стран выделяются две базовые формы собственности на землю - государственная и частная. Среднее положение между ними занимает муниципальная собственность на землю, которая, по сути, ближе к государственной.

Таким образом, исходя из понятия собственности как экономической категории, предопределяющей неприкосновенное право субъектов, прежде всего, личности, человека, владеть, пользоваться и распоряжаться средствами производства и иным имуществом, вытекает необходимость четкого разграничения: 1) экономических форм собственности и 2) субъектов практического владения и пользования ими в конкретных хозяйственных формах, типах сельскохозяйственных предприятий. С этой точки зрения, указанные выше две базовые формы земельной собственности не могут составлять «многообразия», а может относиться лишь к типам сельхозпредприятий, формам или их сочетаниям. Рыночная экономика однозначно предполагает наличие ренты земли, иначе это не рынок.

Жесткое закрепление прав собственности на землю дает возможность для объединения ресурсов ренты, а не растрачивания ее. Происходящее институциональное определение правомочности частной собственности, неизбежно изменит формы присвоения ренты, т.к. изменится характер закрепления прав собственности.

Следующий способ для получения ренты, существует через определение и закрепление прав на землю без ее постоянного использования. При этом доходность составляет величину ренты и величину издержек, которые некоторые лица хотят понести, ради приобретения этих прав.

В результате определения и закрепления прав собственности заинтересованные стороны будут готовы потратить такую сумму, которая должна быть равна ожидаемым или даже превышающим рентным доходам. Затраты на более четкое определение и закрепление права собственности, в данном случае, принимают характер перераспределения богатства. Это может происходить по разному: между новым «собственником» и обществом (коллективом) в случае продажи земли с аукциона, между физическими лицами [3, 8, 9]. В основном эти положения исходят из неоклассической теории.

Объектом права собственности на землю, согласно статьи 79 Земельного кодекса Украины, земельные участки с установленными границами, определенного места расположения, установленными по отношению к ним правами. Субъектами права собственности на землю являются собственники земельных участков, которые имеют определенные права и несут определенные обязанности. В зависимости от формы собственности субъектами выступают:

- государство;
- общественность;
- юридические и физические лица.

Согласно Законов Украины, принятых в 1991-1992 гг. «О собственности», «О формах собственности на землю», и Земельного Кодекса Украины, в Украине существует государственная, коллективная и частная собственность на землю. Одновременно с принятием Конституции Украины (26.06.1996 г.) коллективная собственность на землю утратила свое действие, потому что Основным Законом определено существование общественной собственности, в которую входит государственная и коммунальная собственность на землю, и частная, которая объединяет частную собственность граждан и негосударственных юридических лиц. К тому же раздел 3 «Права на землю» Земельного кодекса Украины редакции 2001 г. - (ст. 80) определяет, что субъектами права собственности на землю могут быть: 1) граждане и юридические лица (земли частной собственности); 2) общественность, которая реализует это право непосредственно или через органы местного самоуправления (земли коммунальной собственности); 3) государственная, которая реализует это право через определенные органы государственной власти (на земли государственной собственности) [7, 5, 6].

Переход к рыночной экономике предусматривает серьезные изменения в отношениях собственности путем разгосударствления и приватизации к многообразию различных организационно-правовых форм собственности в хозяйственной системе.

Экономическое содержание собственности раскрывается через развитие процесса присвоения факторов и результатов производства в функционально-деятельном ракурсе. Методологическое обоснование категории находит себя в совместно-раздельной собственности, обусловленной характером совместно-раздельного труда характеристик факторов производства и их оптимального сочетания при организации производственного процесса. Ключевые юридические категории объекта собственности и субъекта собственности переходят в категории материально-вещественных и личных, субъективных факторов производства, а неперемное юридическое требование - условия осуществления права собственности трансформируется в категорию хозяйственного механизма реализации собственности. Экономическое содержание собственности, таким образом, поднимает ее до непосредственных условий производства.

Список литературы

1. Андрійчук В. Г. *Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – [2-ге вид. доп. і перероб.] – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.*
2. Борисов Е. Ф. *Экономическая теория: [учебник] / Е. Ф. Борисов. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 719 с.*

3. Емельянов А. М. *Регулировочный рыночный оборот земли и частная собственность на землю / А. М. Емельянов // Вопросы экономики. – 2001. - №8. – С. 80-92.*
4. *Економічна енциклопедія [ред. кол. С. В. Мочерний та ін.]. – К.: Академія, 2001. – Т.2. – 848 с.*
5. *Земельний кодекс України. - Х.: ООО «Одиссей» 2010. 128 с.*
6. *Конституція України. - Х.: ТОВ «Одісей», 2006.- 48с.*
7. Рибалкін В. О. *Теорія власності / В. О. Рибалкін, І. В. Лазня. – К.: Логос, 2000. – 227 с.*
8. Саблук П. Т. *Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.*
9. Третяк А. М. *Теорія земельних відносин і землеустрою в Україні: [навчальний посібник] / А. М. Третяк. – К.: Аграрна наука, 2002. – 280 с.*
10. Ткаченко В. Г. *Теоретические основы перспективного развития агропромышленного комплекса в Украине / В. Г. Ткаченко // Економіка АПК. – 2006. - №7. – С. 13-15.*
11. *Формування ринку землі в Україні: [ред. В. П. Галушко та ін.]. – К.: Урожай, 2002. - 280 с.*

РЕЗЮМЕ

Попов Олексій

Проблеми формування земельної власності в сільськогосподарському виробництві України

Окреслені основні проблеми формування земельної власності в сільськогосподарському виробництві України.

RESUME

Popov Oleksiy

Problems of forming of agrarian property in the agricultural production of Ukraine

The basic problems of forming of agrarian property in the agricultural production of Ukraine are outlined.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2011 р.

АНАЛІЗ СТАНУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку електроенергетичної галузі України, визначено проблеми наближення цієї галузі до екологічно стійкого розвитку, зроблені висновки.

Ключові слова: сталий розвиток, екологічно сталий розвиток електроенергетичної галузі, енергоспоживання.

Розвиток будь-якої галузі України недостатньо відображає взаємозв'язок між економічним зростанням, станом навколишнього природного середовища та соціальною політикою. Пріоритетність економічних цілей перед екологічними та соціальними обумовили суттєву деформацію реальних цінностей суспільства, яка спостерігається дотепер. Останніми роками переважна частина населення не відчуває суттєвих позитивних змін щодо якості свого життя та стану навколишнього природного середовища. У зв'язку з цим існує потреба у всебічній оцінці впливу економічної, екологічної та соціальної складових на реалізацію політики сталого розвитку на галузевому, мікро та мезорівнях [12, с. 4].

Мета статті – дослідження поняття сталого розвитку на галузевому рівні на прикладі електроенергетики України. Для її досягнення необхідно вирішити наступні завдання:

- з'ясувати сутність сталого розвитку на галузевому рівні;
- визначити рівень та проблеми реалізації принципів екологічно сталого розвитку електроенергетики України.

Концепція сталого (стійкого) розвитку суспільства має достатньо тривалу історію. Її виникненню та розробці сприяли об'єктивні передумови, що склалися в світі у другій половині ХХ століття. Цей період характеризувався стрімкими темпами економічного розвитку, який відбувався без належного урахування можливостей навколишнього природного середовища, граничних господарських навантажень на нього, потенційної ємності біосфери.

Гострота соціо-еколого-економічних проблем стала особливо відчутною в останній чверті ХХ сторіччя. Цьому посприяли ряд причин екологічного, економічного та соціального характеру. У 60–70 роках ХХ століття після виходу в світ першої доповіді Римського клубу «Межі зростання» актуалізувалися питання глобальних проблем людства, які зачіпають інтереси та долю усіх країн і народів, вимагають для свого вирішення співпраці всіх держав і призводять до значних економічних і соціальних втрат, а під час загострення можуть загрожувати існуванню цивілізації [12, с. 11-12].

У 1992 році на Конференції ООН в Ріо-де-Жанейро була прийнята декларація з навколишнього середовища та розвитку, яка включала основні принципи, що визначають поняття сталого розвитку (далі СР):

- визнання пріоритетів соціальних факторів («у центрі уваги знаходяться люди, які повинні мати право на здорове та плідне життя в гармонії з природою»);
- визнання нерозривності процесів розвитку та збереження навколишнього середовища («охорона навколишнього середовища повинна стати невід'ємним компонентом процесу розвитку та не може розглядатися відірвано від нього»);
- визнання інтересів майбутніх поколінь («право на розвиток має реалізуватися таким чином, щоб однаково забезпечувати задоволення потреб у розвитку та збереженні навколишнього середовища як теперішнього, так і майбутніх поколінь»);
- забезпечення соціальної справедливості як у середині кожної країни, так і між країнами («зменшення розриву у рівнях життя народів світу, викоринення бідності та злиднів»);
- визнання відповідальності держав перед своїми народами та світовим товариством щодо діяльності по забезпеченню розвитку та охорони навколишнього середовища.

Необхідно підкреслити, що в основі проблеми досягнення стійкого розвитку лежить об'єктивна необхідність соціально-економічного розвитку країн «третього світу». Тобто мова йде не просто про збереження навколишнього середовища та умов існування людства, а про забезпечення цього при обов'язковому підвищенні соціально-економічного рівня країн, що розвиваються («Південь»), та наближення його до рівня розвинутих країн («Північ»).

Зараз людство стоїть перед проблемою розробки стратегії свого виживання на планеті. Це стратегія переходу до епохи ноосфери, тобто реалізації умов коеволуції Природи та Суспільства.

Ще у 70-і роки ХХ століття під час енергетичної кризи говорили про перехід від використання обмежених ресурсів органічного палива до практично невичерпних чи поновлюваних. Особливі надії в той час покладалися на ядерну енергетику з використанням реакторів-розмножувачів. У 80-ті та 90-ті роки звернули увагу на розв'язання екологічних проблем, пов'язаних з енергетикою. Тоді були запропоновані концепції інтегрованих екологічно чистих енергетичних систем, які базуються як на органічному паливі, так і з використанням ядерної енергії. Особливе значення в таких системах повинні мати синтетичні енергоносії (метанол, синтез-газ, водень тощо) та екологічно чисті

технології її виробництва і використання. Сьогодні особлива увага приділяється проблемі обмеження (зменшення) викидів CO_2 , що має на сьогодні глобальний характер [2, с. 356]. З кожним роком емісія вуглекислого газу мала тенденцію до зростання, а у 2009 цей показник почав зменшуватися. Така ситуація є наслідком зменшення об'єму випуску продукції та світової економічної кризи.

Наприклад, у Китаї у 2009 році викиди CO_2 збільшилися на 9%, у той час, коли в інших країнах того ж періоду цей показник зменшився: у США – на 10%, Японії – на 12%, Великобританії – на 10%, Німеччині – на 8%, Франції – на 5%. Щорічна емісія вуглекислого газу на душу населення в Арабських Еміратах складає 38,46 тон на одну особу, в Австралії – 21,99, в Росії – 11,83, в Казахстані – 14,16, в Україні – 7,65, у Білорусії – 7,05. У середньому на одного жителя планети припадає 4,52 тонн викидів CO_2 [10].

Перехідний період до сталого розвитку сприймався у світі як перехід до екологічно чистої енергетики, яка має базуватися на використанні обмежених енергетичних ресурсів, наприклад, використання енергії водню. Вироблятися вони повинні практично з необмежених первинних ресурсів, таких як сонячна чи ядерна енергія. Разом з тим, така «електроводнева» система вимагає великих фінансових, трудових та матеріальних ресурсів. Тому протягом багатьох століть людство буде використовувати дешеве органічне паливо та нести додаткові витрати на очищення продуктів його переробки та спалювання.

Необхідно зазначити, що вимоги невичерпності енергоресурсів та екологічної чистоти, закладені в

концепцію екологічно чистої енергетичної системи, задовольняють два важливі принципи СР – врахування інтересів майбутніх поколінь та збереження навколишнього середовища. Також розвиток енергетики в найближчій перспективі має узгоджуватися з розвитком економіки, забезпеченням енергоспоживання (у тому числі енергетичних послуг населенню) не нижче певного мінімуму.

Однією із важливих задач СР України є досягнення економічного процвітання, створення системи раціонального ресурсокористування, відтворення сприятливого стану навколишнього середовища [2, с. 357].

Поняття «стійкий розвиток» вже майже 20 років. Світовий СР залежить від його стану на локальних рівнях, які у сукупності й складають глобальний. Для того, щоб визначити рівень реалізації принципів стійкого розвитку в економіці (а саме - в енергетичній комплексі), проаналізуємо рівень розвитку енергетичної галузі України за трьома взаємопов'язаними напрямками: економічним, екологічним та соціальним, рис. 1.

Стойкий розвиток електроенергетичної галузі (СРЕГ) України означає збалансованість у розвитку трьох взаємопов'язаних складових: економічної, екологічної та соціальної. Саме тут виникають причинно-наслідкові зв'язки, коли порушення однієї з них є причиною порушення іншої, а сталість розвитку третьої за принципами СР є наслідком «процвітання» другої. Коли людина буде розвивали лише економіку енергетичної галузі без урахування екологічної складової, то згодом вона сама, як робоча сила, буде непридатна для

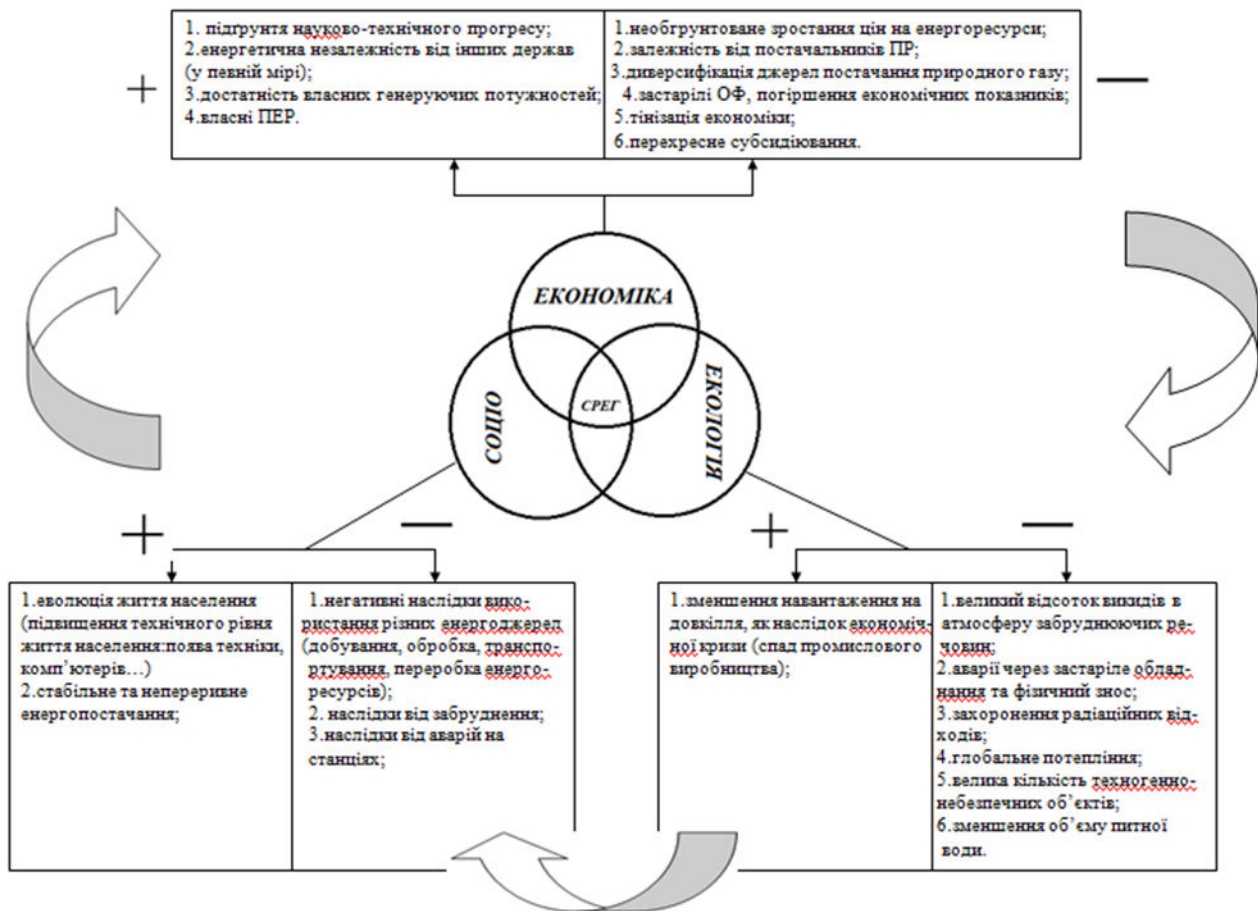


Рис. 1. Рівень розвитку енергетичної галузі України за трьома принципами СР

нарощування тих же економічних показників. Тому дуже важливо зрозуміти про який сталий розвиток говорили в Ріо-де-Жанейро: фінансово-сталий чи екологічно-сталий? Тому, на наш погляд, з урахуванням вище сказаного можна підкорегувати поняття СР на екологічно-сталий розвиток (ЕСР).

Розвиток електроенергетики з позиції принципів економічно сталого розвитку. Енергетика має великий вплив як на розвиток та розміщення галузей економіки, так і на їхнє подальше функціонування. Ступінь впливу паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) на економіку держави залежить від багатьох факторів. Велику роль у цьому відіграє ціна палива, енергоемність виробництва, структура матеріального балансу підприємств, регіональні особливості [3, с.10].

Принциповою особливістю ПЕК України є те, що він був сформований як складова частина ПЕК СРСР і тому не відповідає вимогам енергокомплексу енергетичної держави. Навіть за умови відсутності кризових явищ ПЕК і енергетичне господарство країни в цілому вимагає докорінної перебудови. Електроенергетична система України не має достатньої кількості маневрових та пікових потужностей, які забезпечувалися до розпаду СРСР шляхом використання міжсистемних перетоків в Єдиній енергосистемі СРСР. Не отримали необхідного розвитку вугільні басейни України через наявність родовищ з більш якісним вугіллям та кращими економічними показниками (Кузнецький, Кансько-Ачинський, Екібастузький та ін.). Енергетичне господарство України було зорієнтоване на використання переважно природного газу, в результаті чого це дороге, імпортоване паливо використовується в Україні в більших обсягах, ніж дешеве вугілля власного виробництва. Оскільки значна частина виробництва електричної енергії в Україні припадає на ТЕС, які працюють на паливі та вугіллі, то необґрунтоване стрімке зростання цін на імпортовані енергоресурси призводить до значних економічних втрат [2, с. 78].

За 12 місяців 2009 року обсяг виробництва електричної енергії (е/е) електростанціями, що входять в об'єднану енергетичну систему (ОЕС) України, склав 173,6 млрд. кВт-год, що на 10 % менше, ніж за відповідний період попереднього року. Можна стверджувати, що така ситуація є негативним наслідком світової економічної кризи. Відомо, що найбільшими споживачами електроенергії є промисловість, а оскільки вже в січні 2009 року спад промисловості України сповільнився на 34% [9], то стає зрозумілим його наслідок в електроенергетичній галузі. Із зменшення кількості виробництва зменшується навантаження на докільця. Та такого роду покращення екологічної ситуації суперечить принципам СР, задекларованих на конференції в Ріо-де-Жанейро. За 12 місяців 2009 року в оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ) України було продано 156,6 млрд. кВт год., а обсяг купівлі електроенергії з ОРЕ становить 148 млрд. кВт год.

Нестабільною в Україні є цінова політика електроенергетичної галузі. Так, станом на 10 вересня 2010 року середня ціна продажу електричної енергії в ОРЕ виробниками зросла на 50% у порівнянні з 2007 роком того ж періоду. Якщо в 2007 році того періоду вона становила 16,5 коп. за 1 кВт-год, то в 2008, 2009 та 2010 роках – 24,4 ; 25,5 та 32,1 коп. за 1 кВт-год відповідно. Причиною такого зростання могло бути підвищення рівня цін на енергоносії, більшість яких імпортується до України.

Із зростанням середньої ціни на електроенергію,

продану до ОРЕ України, зросла й середня ціна купівлі електричної енергії з ОРЕ поставниками. Якщо 10 вересня 2007 року середня ціна купівлі електричної енергії з ОРЕ поставниками становила 20,2 коп. за 1 кВт-год, то в 2008, 2009, 2010 роках того ж періоду – 28,1; 30,0 та 37,6 коп. відповідно. Тобто за чотири роки цей показник зріс на 37% [6].

Із проголошенням незалежності України внутрішні ціни на енергоносії зросли. Закон України «Про ціни і ціноутворення» був прийнятий ще в 1990 році і він встановив ринкові принципи формування цін. Сьогодні тарифи на електроенергію для кінцевих споживачів у середньому складають 49,4 коп. за 1 кВт год. і межують із собівартістю її генерації та розподілу, що не дає можливості енергокомпаніям модернізувати виробництво за власний рахунок, тому більшість основних фондів електроенергетичної галузі є фізично зношеними, а окремі носять катастрофічний характер. Наслідком цього є нераціональне споживання енергоносіїв, неефективне використання фінансових ресурсів, перевищення обсягу викидів газів у навколишнє середовище, глобальне потепління [7, с. 57].

Економічна діяльність будь-якої країни характеризується системою макроекономічних показників. Одним із таких показників є ВВП країни. Із зростанням обсягу випуску продукції зростає й споживання електричної енергії і відповідно викидів CO_2 в навколишнє середовище, рис. 2. Проаналізуємо взаємозалежність між загальним ВВП України, споживанням його на одиницю електричної енергії та обсягом викидів CO_2 [5].

Із зростанням ВВП України зростає й споживання його на одиницю електричної енергії у той час, коли виробіток електроенергії збільшується помірними темпами. Відомо, що валовий внутрішній продукт є лише економічним показником, але його зростання без урахування екологічних складових суперечить принципам сталого розвитку. Урахування екологічних складових будуть давати еколого-економічні збитки, що зменшить стрімке зростання як загального ВВП, так і споживання його на одиницю енергетичної продукції.

Розвиток електроенергетики з позиції екологічно сталого розвитку. Ще на початку ХХ століття перший президент НАН України В. Вернадський висловив думку про те, що сучасне людство стало рушійною силою еволюції і що лише шляхом трансформації біосфери в сферу розуму – «ноосферу» можливе розв'язання протиріч між цивілізацією і біосферою.

Сьогодні у світі щорічно спалюється до 10 млрд. тонн умовного палива, що створює величезний техногенний тиск на біосферу. Найтяжчим наслідком цього впливу є глобальне потепління, що спричиняє збільшення в тропосфері вуглекислоти, метану, озону, водяної пари, пилу, які поглинають теплове випромінювання земної поверхні.

Серед джерел емісії вуглекислоти перше місце посідає кам'яне вугілля, якого щорічно видобувається близько 3,5 млрд. т. На цьому паливі працюють понад 1300 значних та безліч дрібних електростанцій, в переважній більшості яких використовуються старі технології, за яких втрачається дві третини енергії. Добування вугілля відкритим способом створює ландшафт, піднімає в атмосферу велику кількість пилу, а підземне, яке характерне для України, – це брудна й небезпечна праця, яка супроводжується викидами метану або вибухами його в шахтах [2, с. 344].

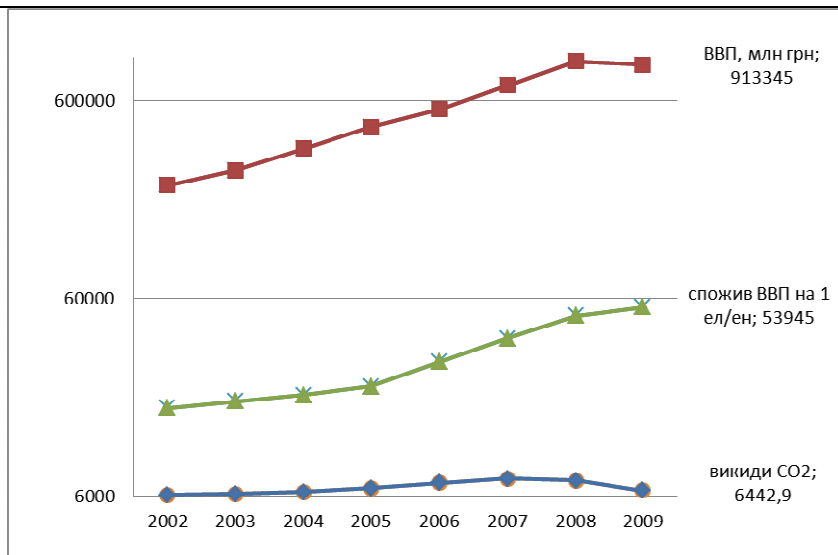


Рис. 2. Залежність макроекономічних показників

Із усієї кількості виробленої електричної енергії України найбільша частка припадає на генеруючі потужності теплових електричних станцій. Як правило, ці електростанції мають значну потужність і розміщуються у районах видобутку палива та поблизу річок. Таке місце розташування є економічно вигідним, оскільки перевозити паливо у кілька разів дорожче, ніж передавати електроенергію. Найбільші ТЕС розташовані на Донбасі, у Придніпров'ї, у західних областях, а також поблизу Харкова, Києва, Вінниці [8]. На цьому виді палива також працюють теплоелектроцентралі (ТЕЦ).

Однією з важливих екологічних проблем України є нестача чистої питної води. Саме ТЕС та ТЕЦ у своєму виробничому циклі використовують велику кількість води для охолодження турбін. Ця використовувана вода утворює забруднюючі стоки, що містять хімічні, нафтові залишки і велику кількість потенційного тепла. Основними джерелами теплового забруднення водойм є конденсатори турбін – до 35-40% енергії використаного палива. До 10% енергії викидається з димовими газами [4, с. 24].

Так склалося історично, що Україна у складі колишнього СРСР стала зоною інтенсивного розвитку промисловості, на її території були зосереджені електростанції, гірничі, металургійні та хімічні підприємства. Ситуація стала критичною, коли одна з найпотужніших електростанцій України, Чорнобильська атомна електростанція (ЧАЕС), зазнала аварії, наслідки якої й нині відчуває увесь світ. Сьогодні Чорнобильська зона відчуження разом із зоною безумовного (обов'язкового) відселення займає територію понад 4000 км². Майже чверть її назавжди залишиться

забрудненою. Потрібно, принаймні, 240 тисяч років (або 10 періодів напіврозпаду плутонію), щоб ця територія лише умовно позбавилася радіоактивності. Ці землі потрібно залишити для наукових досліджень аби використовувати їх, не завдаючи шкоди ані нинішньому, ані майбутнім поколінням.

Та головною небезпекою при використанні атомної енергії залишається проблема надходження радіонуклідів у довкілля. Серед цих радіонуклідів є інертні гази (криптон, ксенон, радон), що розсіюються в атмосфері, та газові сполуки продуктів поділу урану (йод, цезій, стронцій, рутеній тощо), що можуть бути небезпечними для здоров'я. Увесь об'єм радіоактивних відходів складає приблизно сотисячну частину загальної кількості промислових відходів планети, серед яких є високотоксичні хімічні елементи та їх сполуки. У цілому кількість відходів від АЕС у 300 тис. разів менша, ніж від ТЕС, що працює на вугіллі, а об'єм відпрацьованого ядерного палива у 10 тис. разів менший за об'єм золи, що утворюється при спалюванні вугілля [2, с. 352-353].

Виробництво теплової електроенергії пов'язане з викидами парникових газів, величина яких виражена в еквіваленті викидів CO₂ на 1 кВт·год електроенергії, табл. 1. Викиди CO₂ окремими енергоджерелами для повного енергетичного ланцюга будуть різними [11].

Із наведених даних можна зробити висновок, що жодне джерело виробництва електричної енергії не позбавлене викидів вуглекислого газу в атмосферу. Викиди CO₂ під час ядерного циклу пов'язані із добуванням урану, його збагаченням, виготовленням ядерного палива. Викиди парникових газів для ГЕС

Таблиця 1. Викиди CO₂ для повного енергетичного ланцюга

Енергоджерело	Викиди CO ₂ , г/кВт·год
Вугілля	265-357
Нафта	219-264
Природний газ	120-188
Сонячні фотоелементи	27-76
Гідроенергетика	6-65
Біомаси	3-13
Енергія вітру	3-13
Атомна енергетика	2-6

пов'язані із утворенням газу метану, що утворюється на дні водосховищ у результаті розпаду органічних речовин.

Взагалі, будь-який спосіб виробництва та використання електричної енергії так чи інакше пов'язаний із певним негативним впливом на навколишнє середовище, і кожна генеруюча потужність має свої позитивні та негативні сторони [1, с. 54]. Соціо-еколого-економічні проблеми від функціонування ГЕС наведені у роботі [13].

Соціальний напрям сталого розвитку. Будь-які зміни в економічній або екологічній сферах прямо пропорційно впливають на соціальний стан країни. Зростання цін на енергоресурси передбачає підвищення тарифів на електричну енергію; викиди в атмосферу парникових газів викликають певний дискомфорт для якісного життя і впливають на зростання захворюваності населення; аварії на підприємствах

енергетичної галузі не лише впливають на здоров'я громадян, але й забирають життя працівників даної сфери.

Небезпечним моментом електроенергетичної галузі є добування енергоносіїв. Щороку на вугільнодобувних шахтах відбуваються десятки аварій. Причинами цього є осідання породи або раптового викид метану. На жаль, кожна з таких аварій забирає життя сотень людей.

Враховуючи негативний вплив енергетичної галузі на населення, доцільним буде порівняти соціальні наслідки використання різних енергоджерел. Такі наслідки поділяються на прямі і віддалені. Прямі соціальні наслідки визначаються кількістю смертельних випадків при добуванні, обробці, транспортуванні та використанні палива, при експлуатації енергоустановок, що його використовують, а віддалені – сповільненою дією продуктів спалювання на здоров'я населення, що спричиняє смерть, табл. 2.

Таблиця 2. Соціальні наслідки використання різних енергоджерел

Джерело енергії	Кількість смертельних випадків, що пов'язані з виробленням 1 ГВт·рік електроенергії			
	Серед працівників даної галузі		Серед населення	
	прямі	віддалені	прямі	віддалені
Вугілля	0,16-3,2	0,02-1,1	0,1-1,0	2,0-6,0
Нафта	0,2-1,35	?*	0,01-0,1	2,0-6,0
Природний газ	0,1-1,0	?	0,2	0,004-0,2
Атомна енергетика	0,07-0,5	0,07-0,37	0,001	0,005-0,2
Гідроелектростанції	0,5-4	?	0,2	0,004-0,2
Сонце, вітер	0,007-0,5	?	0,05-2,0	0,05-2,0

*? – вплив соціального наслідку не відомий.

Із таблиці видно, що ризик від АЕС є мінімальним як для працівників енергетичної галузі, так і для населення. Високий ризик для робітників у випадку використання вугілля зумовлений аваріями в шахтах, транспортуванням вугілля та екологічним впливом продуктів його спалювання. Останні дві причини відносяться також до нафти і газу і стосуються всього населення. Великий ризик від гідротехніки пов'язаний з багатьма небезпеками під час спорудження штучних водойм. Використання енергії сонця і вітру обумовлено складністю та небезпекою під час спорудження станцій. Також соціальною проблемою функціонування двох останніх електричних станцій є перевищений рівень шуму та вібрації [2, с. 353-354].

Стійкий розвиток енергетичної галузі України не відповідає принципам, задекларованим на конференції ООН в 1992 році.

Існують проблеми в розвитку електроенергетичної галузі за трьома напрямками: економічним, екологічним та соціальним, які є одночасно і причиною, і наслідком соціо-еколого-економічних проблем. Запропоновано поняття сталого розвитку електроенергетичної галузі трактувати як екологічно сталий розвиток. Проведено аналіз розвитку електроенергетичної галузі України в контексті сталого розвитку та запропоновано враховувати еколого-економічні складові при розрахунку економічних показників.

Список літератури

1. Теплоенергетика: зовнішні витрати і проблеми прийняття рішень : [монографія] / [О. Ф. Балацький, А. Ю. Жулавський, В. Н. Кислий та ін.] ; під заг. ред. О. Ф. Балацького, О. М. Теліженка. – Суми : Слобожанщина, 2001. – 396 с.
2. Шидловський, А. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / А. Шидловський, М. Ковалка. – К. : Українські енциклопедичні видання, 2001. – 400 с.
3. Яценко, Б. В. Екологізація управління теплоенергетическим комплексом в условиях корпоративизации : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Б. В. Яценко — Суми, 2001. — 212 с.
4. Яструбинський, В. І. Еколого-економічна оцінка ефективності переведення теплоенергетики України на вугільну стратегію розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / В. І. Яструбинський — Суми, 2000. — 197 с.
5. Офіційний сайт державного підприємства «Енергоринок» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Національної комісії регулювання електроенергетики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/>
7. Національна стратегія України щодо спільного впровадження та торгівлі викидами [Електронний ресурс] : за даними Міністерства екології та природних ресурсів України, 2003 р. / під ред. Вольфрама Кагі – Режим доступу : [http://www.fdeem.org.ua/publications/NSS%20Main%20Report%20\(ukr\).pdf](http://www.fdeem.org.ua/publications/NSS%20Main%20Report%20(ukr).pdf)

-
8. Економічні проблеми енергетики України [Електронний ресурс] : реферат – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-9211.html>
 9. Вплив світової кризи ліквідності на Україну та шлях до економічного відновлення [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://hvylyu.org/>
 10. Емісія CO2 по країнам світу [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.priroda.su/item/1189>
 11. The economic aspects of the energy sector in CIS countries: Economic papers, June 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12678_en.pdf
 12. Старченко, Л. В. Еколого-економічне обґрунтування якості життя населення регіону в умовах сталого розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец.08.00.06 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Л. В. Старченко. – Суми 2008. – 190 с.
 13. Положій, С. А. Перспективи функціонування гідроенергетики України як альтернативного джерела енергії / С. А. Положій // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2011. – №1.

РЕЗЮМЕ

Приймєнко Светлана

Анализ электроэнергетики Украины в контексте экологически устойчивого развития

В статье проанализировано современное состояние развития электроэнергетической отрасли Украины, определены проблемы приближения этой отрасли к экологически устойчивому развитию, сделаны выводы.

RESUME

Priymenko Svitlana

Analysis of Ukrainian electric power industry in the context of environmentally sustainable development

In the article the current state of Ukrainian power industry development is analyzed, the problems of approximation of this industry towards environmentally sustainable development are identified, conclusions are made.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2011 р.

Василь РУДНИЦЬКИЙ

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

Богдан ГРИНІВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту,
Львівська комерційна академія

Жанна ТРУФІНА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано підходи до аналізу та оцінки впливу державного регулювання цін на соціальні види хліба і пов'язаних з ним дотацій на борошно на фінансові результати основної операційної діяльності хлібопекарських підприємств.

Ключові слова: фінансові результати, хлібопекарські підприємства, економічний аналіз, внутрішньогосподарський контроль.

В умовах інтенсивного розвитку харчової промисловості як пріоритетної галузі економіки важливою складовою частиною якої є хлібопекарське виробництво, особливої уваги набувають питання забезпечення рентабельного функціонування підприємств, у зв'язку з чим зросло значення обліку, аналізу та контролю фінансових результатів. Одним із важливих завдань внутрішньогосподарського контролю є оцінка впливу державного регулювання цін на соціальні види хліба на фінансові результати хлібопекарських підприємств.

Для компенсації втрат від реалізації соціальних видів хліба за регульованими цінами підприємства хлібопекарської галузі отримують борошно з Держрезерву за дотаційними цінами. Однак, як показують проведені дослідження, менеджмент хлібопекарських підприємств належним чином не контролює достатність отримання державних дотацій. Однією з причин такої ситуації є відсутність методичних розробок з оцінки впливу державного регулювання цін на валовий прибуток хлібопекарського підприємства.

Питання методики і організації аналізу, а також внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів діяльності підприємств досліджені в наукових працях вітчизняних вчених – Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, М. В. Кужельного, В. В. Сопко, С. І. Шкарабана, В. О. Шевчука та інших, які у своїх працях зауважують, що контроль виступає систематичним спостереженням і перевіркою процесу функціонування відповідного об'єкту з метою виявлення його відхилень від заданих параметрів. Однак, економічний контроль не обмежується виявленням відхилень. Він передбачає також глибоке вивчення причин цих відхилень. При цьому основну увагу приділяють чинникам, які зумовили негативні відхилення. Для їх вивчення у процесі контролю за

фінансово-господарською діяльністю підприємств застосовують прийоми та методи економічного аналізу.

Подальший розвиток економічного аналізу з використанням сучасних комп'ютерних технологій пов'язаний не тільки з удосконаленням самої комп'ютерної техніки та засобів комунікацій, але й з розробкою методологічних і методичних підходів до проведення економічного аналізу, які враховують нові можливості, а також внутрішні і зовнішні умови функціонування господарюючих суб'єктів.

Вивчення аналітичних можливостей найбільш поширених програмних продуктів для ПК з метою їх адаптації та використання в системі внутрішньогосподарського контролю за формуванням фінансових результатів на хлібопекарських підприємствах показало, що цим завданням найбільш повно відповідають аналітичні можливості програмного продукту MS Excel, який експериментально впроваджено у ВАТ «Чернівецький хлібокомбінат». Однак і він не охоплює аналіз впливу державного регулювання цін на соціальні види хліба на формування валового прибутку підприємства. Методичні аспекти аналізу впливу державного регулювання цін на фінансові результати не розкриті також у Методичних рекомендаціях з факторного аналізу прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції робіт, послуг, розроблених Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України [1, с. 2].

З огляду на важливість цих питань для забезпечення беззбиткової роботи підприємств галузі основним завданням нашої роботи є обґрунтування та розробка методики аналізу впливу державного регулювання цін на соціальні види хліба і пов'язаних з ним дотацій на борошно, на фінансові результати основної операційної діяльності хлібопекарських підприємств.

Важливим чинником впливу на фінансові результати хлібопекарських підприємств є державне регулювання цін на соціальні види хліба, яке передбачає цінові дотації на борошно, отримане з Держрезерву. Регульовані державою ціни повинні враховувати середньогалузеву собівартість і забезпечувати мінімальний рівень рентабельності продукції. Якщо такий рівень рентабельності не забезпечується регулюванням цін на продукцію, підприємства повинні мати дотацію з бюджету. Такі дотації регламентуються Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17.04.2008 р. №373 [3].

Документальною основою розрахунків за дотаціями є довідки про фактичну собівартість соціальних видів хліба, розпорядження облдержадміністрацій щодо граничних рівнів рентабельності хлібобулочних виробів, звіти про витрати на виробництво та про фінансові показники діяльності підприємств, а також документи, що підтверджують фактичні обсяги реалізації соціальних видів хліба.

Однак, як показують проведені дослідження діяльності хлібзаводів Рівненської, Львівської та Чернівецької областей, отримані цінові дотації на борошно не завжди покривають втрати підприємств від державного регулювання цін на соціальні види хліба [4]. Менеджмент хлібопекарських підприємств на питання впливу державного регулювання цін на фінансові результати належної уваги не звертає, а тому не може ефективно контролювати достатність отриманих дотацій. Однією з причин такої ситуації є відсутність методичних розробок з оцінки впливу державного регулювання цін на валовий прибуток хлібопекарського підприємства. У зв'язку з цим нами запропоновано методику оцінки такого впливу, апробовану на хлібопекарських підприємствах системи Рівненської облспоживспілки та у ВАТ «Чернівецький хлібокомбінат».

Враховуючи детерміновану залежність між показниками для оцінки впливу факторів державного регулювання цін на валовий прибуток хлібопекарського підприємства пропонуємо використовувати таку факторну модель:

$$\Delta M_{(p,c)} = \sum_{i=1}^n [(P_{i_1} - P_{i_0}) - (C_{i_1} - C_{i_0})] * q_{i_1} \quad (1)$$

де, $\Delta M_{(p,c)}$ – сукупний вплив на валовий прибуток підприємства державного регулювання цін на хліб і дотацій на борошно, грн.;

P_{i_1} – фактична регульована ціна одиниці і-того виду хліба, грн.;

P_{i_0} – ринкова ціна одиниці і-того виду хліба, грн.;

C_{i_1} – собівартість одиниці і-того виду хліба з врахуванням дотацій на борошно, грн.;

C_{i_0} – собівартість одиниці і-того виду хліба без урахування дотацій на борошно, грн.;

q_{i_1} – фактичний обсяг реалізації і-того виду соціального хліба, шт.;

n – кількість соціальних видів хліба, які реалізуються за державними регульованими цінами.

Ця модель дає можливість визначити сукупний

вплив на валовий прибуток підприємства результатів регулювання цін на соціальні види хліба і зміни собівартості продукції у зв'язку з дотаціями на борошно.

З наведеної моделі (1) можна виокремити вплив на валовий прибуток хлібопекарського підприємства кожного з двох факторів: негативний вплив зниження цін на соціальні види хліба і позитивний вплив зниження собівартості продукції у зв'язку з державними дотаціями на борошно.

Розрахунок впливу державного регулювання цін на хлібопекарську продукцію ($\Delta M_{(p)}$) на зміну валового прибутку підприємства доцільно здійснювати за такою моделлю:

$$\Delta M_{(p)} = \sum_{i=1}^n (P_{i_1} - P_{i_0}) * q_{i_1} \quad (2)$$

Вплив зниження собівартості продукції у зв'язку із державними дотаціями на борошно на валовий прибуток підприємства ($\Delta M_{(c)}$) можна визначити за формулою:

$$\Delta M_{(c)} = \sum_{i=1}^n (C_{i_1} - C_{i_0}) * q_{i_1} \quad (3)$$

Порядок застосування запропонованої методики факторного аналізу впливу державного регулювання цін на валовий прибуток хлібопекарського підприємства наведено в табл. 1.

Із наведеного розрахунку видно, що по одних видах соціального хліба з державним регулюванням цін підприємство мало втрати валового прибутку, а по інших – його збільшення. Сукупний вплив державного регулювання цін на валовий прибуток підприємства за січень місяць мав від'ємне значення, що свідчить про неповне відшкодування втрат за рахунок цінових знижок на борошно, отримане з Держрезерву.

Такий розрахунок впливу факторів можна проводити також способом ланцюгових підстановок, який є більш трудомістким. Однак, перевага його в тому, що він не потребує зміни знаків при показниках щодо врахування оберненого зв'язку між собівартістю продукції і валовим прибутком, а тому більше придатний для створення алгоритму з метою розробки програм автоматизованого розрахунку впливу факторів державного регулювання цін на валовий прибуток хлібопекарського підприємства на ПК.

Обґрунтовані методичні підходи до аналізу та оцінки впливу державного регулювання цін на соціальні види хліба і пов'язаних з ним дотацій на борошно на фінансові результати діяльності хлібопекарських підприємств дають можливість ефективніше здійснювати внутрішньо-господарський контроль за достатністю отриманих відшкодувань та обґрунтовувати їх обсяги, необхідні для забезпечення мінімальної рентабельності реалізації соціальних видів хліба. Запропоновану методику факторного аналізу впливу регулювання цін необхідно враховувати в процесі адаптації типових комп'ютерних програм аналізу прибутку до умов діяльності підприємств хлібопекарської галузі.

Таблиця 1. Розрахунок впливу державного регулювання цін на валовий прибуток КП "Хлібокомбінат Рівненської райспоживспілки" за січень 2010 року

Вид продукції	Обсяг реалізації продукції		Ціна одиниці продукції (без ПДВ), грн.		Зниження ціни у зв'язку з державним регулюванням	Собівартість одиниці продукції, грн.		Зниження собівартості за рахунок дотацій, грн.	Вплив регулювання цін на валовий прибуток (+ / -), грн.		
			ринкова	регульована		без урахування дотацій на борошно	з урахуванням дотацій на борошно		у т.ч. цін		всього
									на продукцію	на борошно*	
тонн	штук			гр.5 - гр.4			гр.8 - гр.7	гр.6 х гр.3	гр.9 х гр.3	гр.10 + гр.11	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Хліб Рівненський	42	60000	2,60	2,53	-0,07	2,52	2,42	-0,10	-4200	+6000	+1800
Хліб Дарницький	31,5	45000	2,80	2,74	-0,06	2,71	2,68	-0,03	-2700	+1350	-1350
Хліб Подільський	25	38462	2,73	2,60	-0,13	2,64	2,53	-0,11	-5000	+4231	-769
Всього	98,5	143462	x	x	x	x	x	x	-11900	+11581	-319

*У гр. 11 знаки проставлено з урахуванням оберненого зв'язку між собівартістю продукції і валовим прибутком

Список літератури

1. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результатні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг): розроблені Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України / [Н. М. Григор, О. В. Крехівський, Н. Л. Ніколаєнко та ін.]. – К., 2003. – 299 с.
2. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств: розроблені Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України / [Н. М. Григор, О. В. Крехівський, Р. С. Петрова та ін.]. – К., 2007. – 139 с.
3. Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 17.04.2008 р. № 373.
4. Труфіна, Ж. С. Облік і контроль формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств: теорія, методика, організація [Текст]. – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Труфіна Ж. С. – К. : ДАСОА Держкомстату України.. – 21 с.

РЕЗЮМЕ

Рудницький Василь, Грынів Богдан, Труфіна Жанна
Методические аспекты анализа влияния государственного регулирования цен на финансовые результаты деятельности хлебопекарских предприятий

Рассмотрено особенности методики анализа и оценки влияния государственного регулирования цен на социальные виды хлеба и связанных с ним дотаций на муку на финансовые результаты деятельности хлебопекарских предприятий. Обоснована необходимость использования этой методики во внутрихозяйственном контроле за формированием прибыли.

RESUME

Rudnitskyi Vasyl', Hryniv Bohdan, Trufina Zhanna
Methodological aspects of impact analysis of state regulation of prices on the financial results of bakery businesses

The article examines the features of methods of analysis and impact evaluation of state regulation of prices for social kinds of bread and the related subsidies on flour in the financial results of bakery businesses. The necessity of using these methods in the internal economic control over the formation of profit is substantiated.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2011 р.

Костянтин САВЧЕНКОкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Сумський державний університет**Сергій МАРОЧКО**

Сумський державний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Здійснено оцінку рівня відповідності розвитку інвестиційної сфери та національної економіки, систематизовано особливості впливу інвестицій на окремі складові розвитку економіки України в сучасних умовах.

Ключові слова: інвестиції, економічний розвиток, економічне зростання, валовий внутрішній продукт, державний бюджет, експорт, імпорт.

Кризові та несприятливі умови зовнішнього та внутрішнього середовища вимагають більш ретельної оцінки впливу всіх факторів на процеси економічного розвитку та зростання. Серед таких найсуттєвіших факторів важливе місце посідають інвестиційні операції, які впливають на зміну (коливання) ділової активності суб'єктів господарювання, визначають прогресивність та подальші напрями розвитку національної економіки.

Актуальність обраної теми дослідження також пояснюється тим, що інвестиції, які є одним із найважливіших факторів забезпечення економічного зростання, виступають одночасно й високоінформативним індикатором соціально-економічного розвитку країни, що надає можливість оцінювати ефективність ринкових перетворень через призму інвестиційного процесу.

Питання оцінки інвестиційної активності та інвестиційного клімату в національній економіці було досить ґрунтовно досліджено в працях таких вчених-економістів як В. Ф. Волик, О. В. Дегтярьова, І. В. Дем'яненко, Е. М. Забарна, В. П. Залуцький, І. С. Івахненко, О. А. Кириченко, Т. В. Кожемякіна, М. М. Леус, А. С. Маловічко, Т. В. Мединська, В. В. Попова, Т. О. Терещенко, А. Л. Романенко, Т. П. Романюк, В. Г. Федоренко, Г. О. Харламова, О. І. Харченко, Я. В. Шабліна та ін. Але, незважаючи на те, що в сфері дослідження ефективності (дієвості) всіх видів інвестицій в національну економіку досягнуто значних результатів, питання більш раціонального та обґрунтованого забезпечення конкретними видами інвестицій для стабілізації економічного розвитку України залишається відкритим. В економічній літературі недостатньо вивченим є врахування прямого та опосередкованого впливу інвестицій на процеси економічного розвитку та зростання. Наслідками нехтування цим впливом є економічна нестабільність та розбалансованість економічного розвитку, викликані недосконалим регулюванням інвестиційної забезпеченості такого розвитку.

Мета дослідження – виявлення ступеня відповідності інвестиційного забезпечення потребам національної економіки крізь призму окремих її складових (зокрема Державного бюджету,

зовнішньоторговельної діяльності та ін.) та збалансованості її розвитку.

Оскільки класичні моделі врахування інвестицій у процесах економічного розвитку створюють надійне теоретико-методологічне підґрунтя для аналізу їх впливу, проте втілити (виміряти) його кількісно з високою ймовірністю не вдається. Основним інструментом, який допомагає найбільш точно оцінити та врахувати при макроекономічному плануванні роль інвестицій, є економіко-математичне моделювання. Як зазначають С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко та Т. П. Романюк [1, с. 17], економіко-математичне моделювання спрямоване на досягнення двох типів кінцевих прикладних результатів: отримання прогнозу економічних показників, що характеризують стан та розвиток економічної системи, імітування різних можливих сценаріїв розвитку економічної системи.

Однак, перш ніж вдатися до моделювання, розглянемо стан справ в інвестиційній сфері за останні роки. Динаміка обсягів ВВП України, інвестицій в основний капітал, прямих іноземних інвестицій, дохідної частини Державного бюджету, а також обсягів експорту-імпорту товарів та послуг за період з 1996 по 2009 рр. зображена на рис. 1.

Дослідження ступеня взаємопов'язаності показників, наведених на рис. 1, свідчить, що найбільш тісний зв'язок спостерігається між обсягами інвестицій в основний капітал (капітальних вкладень) та обсягами ВВП України. Варто зазначити, що кризові явища української економіки дещо погіршили стан справ у фінансовій сфері (у т.ч. у сфері інвестування), що втілювалося у майже еквівалентному зменшенні як обсягів інвестицій в основний капітал, так і ВВП України за підсумками 2009 року.

Аналізуючи ряди динаміки обсягів прямого іноземного інвестування, можна констатувати їх нерівномірний та нерівнозначний вплив на економічний розвиток України: враховуючи те, що обсяги прямого іноземного інвестування в економіку України є значно більшими, ніж обсяги прямих іноземних інвестицій з економіки України до інших країн, дія перших виявилася більш суттєвим. Цей факт пояснюється здебільшого проваджуваною останнім

часом практикою в інвестиційній політиці України, спрямованою переважно на подолання кризових явищ національної економіки: можна правомірно припустити, що значна частина надходжень прямих іноземних інвестицій до економіки нашої держави здійснювалась у вигляді траншів Міжнародного валютного фонду згідно з попередніми домовленостями, внаслідок чого і була досягнута вищезазначена на рис. 1 динаміка.

До того ж, виконаний авторами аналіз свідчить, що прямі іноземні інвестування в економіку України є менш чутливими до кризових умов (підтвердженням чому є більш стабільне зростання їхніх обсягів протягом всього періоду дослідження), що також певним чином зумовлює їх більшу результативність порівняно як із прямими іноземними інвестиціями з економіки України до інших країн, так і з обсягами капітальних вкладень вітчизняних інвесторів.

Виявлені факти засвідчують меншу вразливість економік зарубіжних країн (зокрема іноземних країн-інвесторів) до умов фінансової кризи порівняно з вітчизняною економічною системою. Політика зовнішніх інвесторів у сфері інвестування (у першу чергу, всередині власної країни, що і забезпечує сталість їхнього розвитку) має бути ретельно проаналізована вітчизняними аналітиками для покращення економічної ситуації (зокрема її стабілізації у найближчій перспективі) в Україні.

В якості додаткових параметрів виокремлено виділено окремо аналіз впливу інвестиційного фактору на сферу зовнішньоекономічної діяльності (вона виступає одним із головних джерел отримання валютної виручки, яка спрямовується як на обслуговування зовнішнього боргу, так і на вирішення найважливіших соціально-економічних завдань всередині держави), а також на дохідну частину Державного бюджету України (який є одним із найбільш дієвих важелів впливу на фінансово-економічну ситуацію як на рівні всієї національної економічної системи, так і на рівні окремих регіонів та галузей).

Як бачимо з рис. 1, значний вплив на формування дохідної частини головного фінансового плану держави мають як інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), так і пряме іноземне інвестування в національну економіку, що сприяє економічному піднесенню та макроекономічній стабілізації, фінансовому зміцненню (за умов вираженої політики здійснення державних видатків).

Активність експортно-імпорتنних операцій також суттєво залежить від проваджуваної інвестиційної політики: обсяги інвестицій в основний капітал визначають експортний потенціал та експортні можливості України у системі здійснення зовнішньоторговельних операцій, а обсяги прямого іноземного інвестування (враховуючи специфіку щодо впливу на реалізацію інвестиційних проектів за участі іноземного капіталу) чинять певний вплив на формування імпортової політики України. Разом інвестиції в основний капітал та прямі іноземні інвестиції визначають загальний ефект і ефективність проведення зовнішньоторговельних операцій, що позначається на процесах економічного розвитку та зростання.

Як видно з рис. 1, найбільш стрімкий економічний розвиток та піднесення відбуваються під час максимальної зовнішньоторговельної активності, яка припадає на пік інвестиційної активності (як це спостерігалось у 2008 році). З іншого боку, найменший

обсяг ВВП за досліджуваний період спостерігався у 1996 році, коли, не дивлячись на те, що обсяги зовнішньоторговельних операцій були майже еквівалентні виробленому ВВП за рік, нульове сальдо зовнішньоторговельного балансу та низькі показники інвестиційної активності не створили достатніх передумов для стійкого соціально-економічного розвитку на початку перехідного періоду економіки України.

Лише зі збалансуванням інвестиційної та зовнішньоторговельної політик в Україні створюються передумови для сталого економічного розвитку та максимального економічного зростання.

На основі економетричного аналізу нами отримано регресійні оцінки впливу інвестиційної складової на динаміку ВВП України, дохідну частину зведеного Державного бюджету та зовнішньоторговельну діяльність (табл. 1).

З рівняння (1) бачимо, що кожна гривня інвестицій, здійснених в основний капітал, призводить до зростання ВВП України на середньому на 4,03 грн. Отримане значення коефіцієнта впливу капітальних інвестицій на зміну (у нашому випадку - збільшення) ВВП кількісно підтверджує відтворювальну функцію інвестицій у національній економічній системі, внаслідок чого ВВП зростає майже у 4-кратному ступені порівняно з відповідним зростанням обсягів інвестицій в основний капітал. У результаті побудованої моделі розрахункове значення ВВП України по роках розрахункового періоду можна вважати таким, що на 93,70 % збігається з фактичними (рис. 2).

Проведені розрахунки та їх графічна інтерпретація дають змогу встановити певну невідповідність зростання ВВП України та динаміки капітальних інвестицій за підсумками 2009 року: враховуючи, що до кризових умов траєкторія розрахункових обсягів ВВП майже ідентично повторює лінію графіку фактичних обсягів ВВП за попередні роки, ймовірно, що номінальний ВВП, вироблений у 2009 році, завищений (про це свідчить також невідповідність заяв Уряду щодо реалізації позитивного сценарію соціально-економічного розвитку України у 2009 році фактичним даним, за якими у 9 із 12 секторів національної економіки за підсумками 2009 року було отримано негативний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, чого не було з початку періоду незалежності України).

З рівняння (2) видно, що кожен додатковий інвестований в економіку України долар США прямих іноземних інвестицій забезпечує зростання ВВП України приблизно на 26,30 грн. Звісно, враховуючи те, що прямі іноземні інвестиції є одним із основних джерел отримання валюти в нашій економіці, а також передбачають передачу досвіду та міжнародну співпрацю, вплив інвестиційних надходжень у такій формі передбачає більший ефект, що встановлено в моделі. Враховуючи значні та непередбачувані валютні коливання в національній економіці, варто оцінити також вплив обсягів прямих іноземних інвестицій в національній грошовій одиниці (згідно з середньорічним валютним курсом гривні відносно долара США). Так використовуємо специфікацію для рівняння (2), але замість x_{2t} вводимо x_{3t} , обчислюємо параметри (коефіцієнти) впливу прямого іноземного інвестування в економіку України у національній грошовій одиниці – гривні.

Із рівняння (3) видно, що значні валютні ризики,

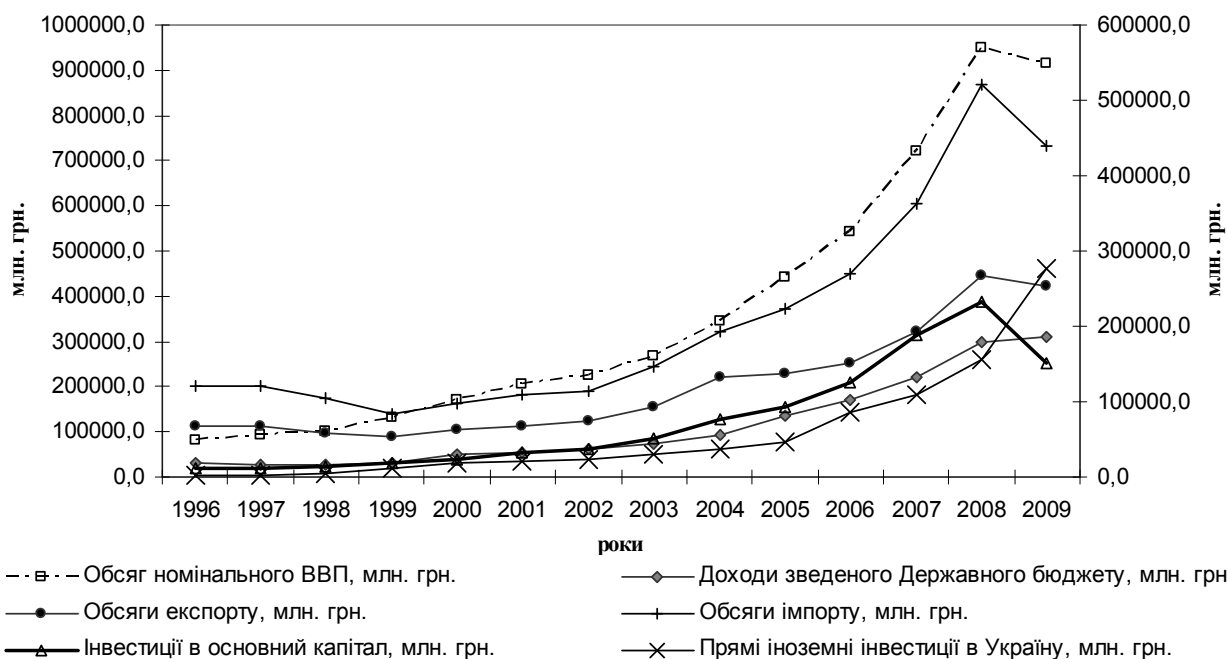


Рис. 1. Динаміка обсягів ВВП України та окремих його складових за період з 1996 по 2009 рр. (побудовано за даними [3; 5; 6; 9; 10])

Таблиця 1. Регресійні параметри впливу інвестицій на параметри розвитку економіки України (розроблено авторами)

Результуючий показник (функція), Y_{ji}	Незалежна змінна (факторна ознака), x_{ji}	Емпіричне рівняння		Коефіцієнт детермінації, R^2
Обсяги виробленого ВВП в i -му році Y_{1i} , млн. грн.	Обсяги капітальних вкладень в i -му році x_{1i} , млн. грн.	$Y_{1i} = 63071,36 + 4,03x_{1i}$	(1)	0,9370
	Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України в i -му році x_{2i} , млн. дол. США, x_{3i} , млн. грн.	$Y_{1i} = 100357,98 + 26,30x_{2i}$	(2)	0,9601
		$Y_{1i} = 161247,09 + 3,56x_{3i}$	(3)	0,8388
Доходи зведеного бюджету України в i -му році Y_{2i} , млн. грн.	Обсяги капітальних вкладень в i -му році x_{1i} , млн. грн.	$Y_{2i} = 15284,48 + 1,18x_{1i}$	(4)	0,9919
	Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України в i -му році x_{3i} , млн. грн.	$Y_{2i} = 22716,45 + 1,80x_{3i}$	(5)	0,9888

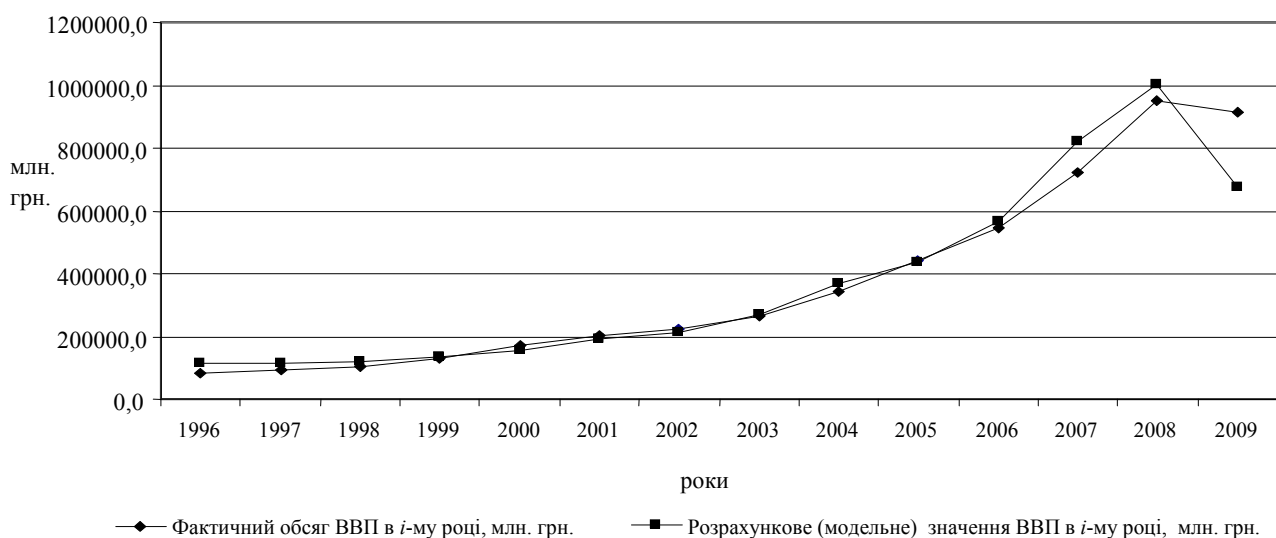


Рис. 2. Зіставлення розрахункових та фактичних значень ВВП України за роками досліджуваного періоду (1996-2009 рр.)

властиві економіці України, негативно впливають на сферу іноземного інвестування: за досліджуваний період вплив обсягів прямих іноземних інвестицій, скоригованих на середньорічний курс гривні відносно долара США, є меншим порівняно з впливом капітальних вкладень на зміну (зростання) ВВП України більш ніж на 10% (або на 0,47 грн. від кожної гривні здійснених інвестицій). Цей факт можна пояснити в основному значним рівнем валютного ризику нашої економіки: як показали попередні дослідження, вплив темпів зростання інвестицій в основний капітал та темпів зростання прямих іноземних інвестицій на відсоткове зростання ВВП України виявився майже однаковим (0,96% та 0,89% відповідно), що свідчить про приблизно однаковий стимулюючий економічний розвиток України потенціал таких форм інвестування.

Порівнюючи вплив капітальних вкладень та прямих іноземних інвестицій (скоригованих на коливання валютного курсу) на формування дохідної частини Державного бюджету України, можна констатувати переважаючу роль іноземних інвестицій порівняно з капітальними вкладеннями. Пояснюється це тим, що останніми роками основна частина фінансової допомоги, що надається Україні від міжнародних фінансових організацій, спрямовувалася (і спрямовується) на покриття дефіциту Державного бюджету України. Така інвестиційна політика навряд чи стимулює економічне зростання в Україні, вона спрямована на задоволення поточних потреб, на «проїдання» інвестиційних ресурсів. Це підтверджують і результати проведених вище розрахунків, коли оцінювався вплив прямих іноземних інвестицій на динаміку ВВП України (вплив прямого іноземного інвестування виявився меншим порівняно з ефектом від здійснення капітальних вкладень).

Аналіз чутливості зовнішньоторговельної сфери національної економіки до змін обсягів інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій дозволяє не тільки проаналізувати кількісну залежність зовнішньої торгівлі як одного з основних джерел отримання валютної виручки з метою її врегулювання за допомогою інвестиційної сфери, але й оцінити ефективність самої інвестиційної політики за допомогою визначення її експорто- та імпортоорієнтованості.

Показники експорто- та імпортоорієнтованості капітальних вкладень та прямих іноземних інвестицій в економіку України розраховані як відповідні коефіцієнти при незалежних змінних x_{1i} , x_{2i} за допомогою методу найменших квадратів (табл. 2).

Отримані коефіцієнти засвідчують, що інвестиційна сфера української економіки орієнтована переважно на імпорт товарів та послуг, що підтверджується також попередніми дослідженнями. Встановлено, що відмінною рисою впливу капітальних інвестицій та прямих іноземних є більша участь перших у процесах здійснення зовнішньоторговельних операцій; як було встановлено вище, значна частина прямих іноземних інвестицій використовується на покриття дефіциту Державного бюджету України та на вирішення ряду інших важливих соціально-економічних проблем. Враховуючи досить відчутну та виражену імпортоорієнтованість як першої, так і другої форми інвестування в економіці України, варто взяти до уваги цю обставину при розробленні шляхів удосконалення інвестиційного потенціалу та напрямів витрачання інвестицій для досягнення максимального

економічного зростання в Україні.

Проведені розрахунки дають змогу скласти зведену таблицю за результатами дослідження, яка дозволяє через використання побудованих рівнянь та сформованих показників-критеріїв (які порівнюються з фактичними даними) виявити (діагностувати) рівень інвестиційного забезпечення та збалансованості реалізації окремих важливих складових розвитку економіки України (табл. 3).

Отже, як показують результати аналізу отриманої зведеної табл. 3, економічний розвиток України за підсумками січня-вересня 2010 р. не в повному обсязі забезпечений та збалансований за інвестиційними показниками, в результаті чого якість виконання (досягнення) окремих показників економічного розвитку України на 2010 р. різко знижується: національна економіка України найбільш повно забезпечена іноземними інвестиціями: про це свідчить достатній (навіть надлишковий) їх обсяг для досягнення запланованого зростання ВВП у розмірі 3,8%, а також для формування дохідної частини Державного бюджету на 2010 р. у сумі 254.995.704,1 тис. грн; проблемою залишається значна імпортоорієнтованість прямих іноземних інвестицій при цьому, що унеможливує перехід від негативного до нульового (та в подальшому до позитивного) сальдо зовнішньоторговельного балансу України, внаслідок чого можна було б досягти більшого зростання виробленого ВВП України без суттєвих негативних наслідків для національної економіки.

До того ж, слід зазначити, що суттєва диспропорційність та розбалансованість в інвестиційному забезпеченні економічного розвитку України, яка припадає на капітальні вкладення та прямі іноземні інвестиції, постійно призводить до значного зниження рівня економічної безпеки в інвестиційній сфері при залученні прямих іноземних інвестицій. Керуючись методикою розрахунку рівня економічної безпеки, рекомендованою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, за підсумками січня-вересня 2010р. порогове значення індикатора стану інвестиційної безпеки України (яке становить 20-30%) перевищено в середньому у 3 рази (якщо взяти за допустимий рівень 25%).

Жоден із цільових параметрів економічного розвитку економіки України за підсумками січня-вересня 2010 р. не задовольняють інвестиції в основний капітал (капітальних вкладень), що викликано як недостатністю їх обсягів в економіці України та високим рівнем залежності від негативних (кризових) явищ розвитку національної економіки, так і їх значною імпортоорієнтованістю.

Як показало дослідження, непрямий вплив інвестицій (як капітальних вкладень, так і прямих іноземних) більш ніж удвічі більший за прямий. Але, не дивлячись на такий потужний інтегральний (загальний) ефект від їх здійснення, економічний розвиток України у найближчій перспективі не повною мірою забезпечений найважливішими видами інвестицій.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні напрямів оптимізації інвестиційного потенціалу для досягнення достатнього рівня інвестиційної забезпеченості та збалансованості економічного розвитку економіки України як в галузевому, так і в територіальному розрізах.

Таблиця 2. Коефіцієнти експорто- та імпортоорієнтованості інвестицій в економіку України (розроблено авторами)

Вид інвестицій	Коефіцієнт експортоорієнтованості	Коефіцієнт імпортоорієнтованості
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	1,61 ($R^2=0,9162$)	1,88 ($R^2=0,9361$)
Прямі іноземні інвестиції в економіку України, млн. грн.	1,43 ($R^2=0,8302$)	1,61 ($R^2=0,7866$)

Таблиця 3. Рівень інвестиційного забезпечення окремих показників розвитку економіки України за січень-вересень 2010 р. (розроблено авторами)

Параметр розвитку економіки України	Цільове значення (відношення) параметрів розвитку національної економіки	Критерій-показник збалансованості розвитку: капітальні вкладення/ППШ, x_{11}/x_{21} або експорто-/імпортоорієнтованість, a_1'/a_2'	Порівняння критерію досягнення та фактичних показників	Фактичні показники інвестування: капіт. вкладення/ППШ або a_1''/a_2''	Виконання критерію показника	Рівень інвестиційного забезпечення економічного розвитку (гр. 5/гр.3.100), %
Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн. грн. [3]	$Y_{11}=784195,0$	178938,8	>	83852,3	не виконується	46,86
		174985,4	<	337956,9	виконується	193,13
Сума дохідної частини Державного бюджету України, млн. грн.[4]	$Y_{21}=164838,3$	126740,5	>	83852,3	не виконується	66,16
		78956,6	<	337956,9	виконується	428,03
Перехід від негативного до нульового сальдо зовнішньоторговельного балансу	$a_1' \geq a_2'$	1,61	<	1,88	не виконується	85,64
	$a_1'' \geq a_2''$	1,43	<	1,61	не виконується	88,82

Список літератури

- Наконечний, С. І. Економетрія : підручник [Текст] / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк ; [вид. 3-тє, доп. та перероб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 520 с.
- Остапенко, Т. Г. Вплив експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України [Текст] / Т. Г. Остапенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 10. – С. 11–16.
- Валовий внутрішній продукт України (1996-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Довідка про виконання державного бюджету за доходами у січні-вересні 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/138004>
- Зведений бюджет України (1992-2009) (за даними Державного Казначейства України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Інвестиції в основний капітал (1996-2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Капітальні інвестиції за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
- Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), встановлений Національним банком України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/ses.htm>
- Прямі інвестиції (1996-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

РЕЗЮМЕ

Савченко Константин, Марочко Сергей

Определение инвестиционной обеспеченности и сбалансированности экономического развития Украины

Осуществлена оценка уровня соответствия развития инвестиционной сферы и национальной экономики, систематизированы особенности влияния инвестиций на отдельные составляющие развития экономики Украины в современных условиях.

RESUME

Savchenko Kostyantyn, Marochko Sergiy

Determination of investment material well-being and balanced economic development of Ukraine

The estimation of level of accordance of development of investment sphere and national economy is carried out. The features of influence of investments on the separate constituents of development of economy of Ukraine in modern terms are systematized.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розглянуто сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку АПК та харчової промисловості України. Доведено, що основним напрямком подолання негативних тенденцій в агропромисловому секторі є розвиток інтеграційних зв'язків та побудова на їх основі інтегрованих об'єднань.

Ключові слова: агропромисловий сектор, харчова промисловість, інтеграція, інтегровані об'єднання.

Одним із найважливіших напрямків розвитку вітчизняної економіки та агропромислового сектору є формування та розвиток інтегрованих структур (ІС). Саме вони здатні підвищити конкурентоспроможність регіону, галузі та національної економіки в цілому через прискорення дифузії інновацій, посилення акумуляції знань та інформації. Створення інтегрованих об'єднань сприяє консолідації зусиль виробників, активізує потенційні можливості щодо більш ефективного використання всіх наявних ресурсів, забезпечує повноту циклу «наука – інноваційні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання» та сприяє виходу національної економіки на якісно новий етап розвитку, що є пріоритетом сьогодення.

Значна кількість наукових досліджень присвячена аналізу актуальних проблем, що виникають у процесі інтеграції, теоретико-методологічним питанням та практичним аспектам інтеграційних взаємовідносин різних суб'єктів ринку. Необхідно відзначити праці В. Я. Амбросова [1, 9], В. Г. Андрійчука [2], Ю. Д. Білика [3], М. Й. Маліка [5, 11], В. Я. Месель-Веселяка [6, 7], П. Т. Саблука [9-11] та інших науковців, які розглядають питання трансформації вітчизняного агропромислового сектору, проблеми глобалізації, концентрації та інтеграції в харчової промисловості та АПК, наголошують на необхідності посилення процесів інтеграції, удосконалення економічного механізму формування відносин в агропромисловому комплексі країни.

При усьому різноманітті висвітлених проблем, деякі питання розвитку агропромислового виробництва та харчової промисловості зокрема потребують уточнення та поглиблення, а саме: питання теорії та практики розвитку інтеграційних взаємозв'язків між підприємствами агропромислового комплексу, особливості формування інтеграційних структур з урахуванням динамічних умов господарювання, специфічних галузевих та/або регіональних особливостей.

Метою статті є дослідження сучасного стану, тенденцій та перспектив розвитку АПК та харчової промисловості України.

За даними Держкомстату України [4], у 2010 році на підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів випуск продукції

збільшився на 2,9 %, у тому числі - у м'ясній промисловості – на 6,3 %, виробництві олії та жирів – на 6 %, напоїв – на 5 %, кондитерській промисловості – на 3,9 %. Водночас зменшилось виробництво продукції у тютюновій промисловості (на 10,4 %), переробці та консервуванні овочів та фруктів (на 6,1 %), молочній промисловості (та 1,8 %).

Дані щодо обсягів виробництва найважливіших видів промислової продукції за 2003-2010 рр. наведено у табл. 1. На жаль, динаміка виробництва за окремими видами продукції є негативною. Найбільший спад виробництва спостерігається у виробництві яловичини і телятини, круп, борошна, спредів, ковбасних виробів, окремих молочних продуктів, хлібобулочних та кондитерських виробів. У той же час позитивні зміни спостерігаються у виробництві цукру, свинини та м'яса птиці, олії соняшникової нерафінованої, молока та масла вершкового, мінеральних вод та інших харчових продуктів, горілки та інших міцних спиртних напоїв.

Ефективність харчової промисловості за останні роки зростає. Проте недосяжними залишаються показники економічної ефективності 90 років ХХ ст.

Розглянемо для порівняння: рівень рентабельності операційної діяльності промислових підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 1992 р. становив 25,3 %, 1995 р. – 22,6 %, 2000 р. – 3,3 %, 2005 р. – 3,7 %, 2008 р. – 1,9 %, 2009 р. – 5,4 %. Незважаючи на те, що окремі підприємства харчової промисловості й до сьогодні є збитковими (хлібопекарні, молочні та м'ясопереробні заводи), загальний рівень рентабельності має позитивне значення за рахунок підприємств тютюнової, лікеро-горілчаної, пивоварної галузей [4].

Розглянуті зміни у обсягах виробництва є наслідком впливу світової кризи та особливостей розвитку харчової промисловості, яка за технологічним та економічним змістом є високоінтегрованою з сільським господарством. Тому цілком природно, що неврожаї, кон'юнктурні коливання цін на сировину та матеріали призводять до коливання попиту та пропозиції на окремі види продукції.

На жаль, аграрна реформа в Україні виявилася неспроможною захистити українських виробників від наслідків кризи, яка охопила майже всі галузі сільського господарства, що призвело до істотного скорочення обсягів виробництва продукції, зниження ефективності

Таблиця 1. Динаміка виробництва найважливіших видів промислової продукції за 2003-2010 р.р.

Види промислової продукції	Роки										Темп змін		
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/09	2010/05	2010/03		
Яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені, тис. т	186	141	143	156	160	128	94,3	73,9	78,4	51,7	39,7		
Яловичина і телятина, заморожені, тис. т	97,9	57	50,1	43,9	61,5	39,4	26,9	21	78,1	41,9	21,5		
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена, тис. т	80,2	74,1	81,4	130	179	156	130	142	109,2	174,4	177,1		
Свинина заморожена, тис. т	18,9	13,9	18	25,4	24	14,2	5,4	7,3	135,2	40,6	38,6		
М'ясо і субпродукти птиці, свіжі чи охолод., тис. т	131	201	274	327	458	572	649	670	103,2	244,5	511,5		
М'ясо і субпродукти харчові птиці, морожені, тис. т	38,5	39,8	57,9	90,5	90,1	82,3	90,1	84,5	93,8	145,9	219,5		
Вироби ковбасні, тис. т	271	332	309	301	330	332	272	270	99,3	87,4	99,6		
Соки фруктові та овочеві, нектари, тис. т	400	473	672	744	1077	977	733	741	101,1	110,3	185,3		
Олія соняшникова нерафінована, тис. т	1257	1343	1382	2080	2228	1867	2796	2946	105,4	213,2	234,4		
Молоко оброблене рідке, тис. т	645	716	863	818	859	801	770	812	105,5	94,1	125,9		
Масло вершкове, тис. т	132	116	120	104	100	84,8	74,7	79,2	106,0	66,0	60,0		
Спреди та суміші жирів, тис. т	...	53	80,3	71,1	83,8	81,8	72,3	60,6	83,8	75,5	x		
Сири жирні, тис. т	173	224	274	217	246	238	228	213	93,4	77,7	123,1		
Продукти кисломолочні, тис. т	427	467	499	523	534	534	492	477	97,0	95,6	111,7		
Борошно, тис. т	2827	2949	2944	2696	2908	3030	2735	2354	86,1	80,0	83,3		
Крупи, тис. т	294	335	342	322	318	363	395	299	75,7	87,4	101,7		
Вироби хлібобулочні, тис. т	2335	2307	2264	2160	2034	1978	1826	1725	94,5	76,2	73,9		
Цукор білий кристалічний, тис. т	2486	2147	2139	2592	1867	1571	1275	1808	141,8	84,5	72,7		
у т.ч. буряковий	1456	1788	1900	2574	1867	1571	1271	1545	121,6	81,3	106,1		
Шоколад та інші продукти харчові готові з вмістом какао, тис. т	205	244	283	303	329	346	330	349	105,8	123,3	170,2		
Вироби кондитерські з цукру, включно з білим шоколадом, без вмісту какао, тис. т	293	310	285	241	256	250	266	249	93,6	87,4	85,0		
Вироби макаронні, тис. т	110	99,7	104	108	107	113	107	104	97,2	100,0	94,5		
Коньяки, бренді, млн. дал	1,6	2	2,4	2,8	3,6	3,9	3,1	3,4	109,7	141,7	212,5		
Горілка, інші міцні спиртві напої, млн. дал	26,7	40,3	35,1	35,5	37,2	41,3	42,3	42,4	100,2	120,8	158,8		
Пиво солодове(в т.ч. безалкогольне), млн. дал	170	194	238	268	316	320	300	310	103,3	130,3	182,4		
Води натуральні мінеральні негазовані, млн. дал	6,5	7,7	14,8	15,7	30,5	35,4	23,2	27,7	119,4	187,2	426,2		
Води натуральні мінеральні газовані, млн. дал	79,3	77,3	100	115	130	120	98,4	107	108,7	107,0	134,9		
Напої безалкогольні, млн. дал	125	140	169	176	196	173	145	146	100,7	86,4	116,8		

Джерело: Розраховано автором на основі даних Держкомстату [4]

діяльності агропромислового сектору та негативно відобразилося на підприємствах харчової промисловості й спричинило зменшення обсягів виробництва та подорожчання продовольчих ресурсів.

За даними Держкомстату [4], у 2010 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва, порівняно з 2009 р., становить 99,0 %, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 99,2 %, у господарствах населення – 98,9 %. Індекс обсягу виробництва продукції рослинництва у 2010 р., порівняно з 2009 р., спостерігається на рівні 95,4 %, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 93,3 %, у господарствах населення – 97,1 %. Порівняно з 2009 р. загальна посівна площа зменшилась на 43,7 тис. га (на 0,2 %) (див. табл. 2).

Господарствами усіх категорій у 2010 р. одержано 39,2 млн. т зерна (у вазі після доробки). Порівняно з 2009 р. виробництво зерна зменшилось на 14,8 %, що зумовлено як скороченням площі збирання (на 5,8 %), так і зниженням урожайності зернових культур (на 9,7 %).

Валовий збір соняшнику становив 6,8 млн. т (у вазі після доробки) і, порівняно з 2009 р., збільшився на 6,4 % (насамперед за рахунок розширення площ збирання на 7,9 %), у тому числі аграрними підприємствами зібрано 5,6 млн. т (на 7,8 % більше) при середній урожайності 15,4 ц з 1 га (у 2009 р. – 15,7 ц).

Валовий збір цукрових буряків (фабричних) становив 13,7 млн. т і, порівняно з 2009 р., збільшився на 36,0 % (виключно за рахунок розширення зібраних площ на 53,9 %) при середній урожайності 278,3 ц з 1 га (у 2009 р. – 314,9 ц), у тому числі сільськогосподарськими підприємствами отримано 12,6 млн. т (на 37,7 % більше), у середньому по 280,3 ц з 1 га (у 2009 р. – 320,2 ц).

У господарствах усіх категорій зменшився валовий збір картоплі (18,7 млн. т) проти 2009 р. на 4,9 % та овочів (8,1 млн. т) – на 2,6 %, що зумовлено зниженням їхньої врожайності відповідно на 4,9 % та на 5,0 %. Обсяги виробництва плодоягідної продукції зросли на 7,8 % (1,7 млн. т), винограду – зменшились на 13,0 % (407,9 тис. т).

У 2010 р. індекс обсягу виробництва продукції тваринництва, порівняно з 2009 р., становив 104,5 %, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – 108,8 %, у господарствах населення – 101,3 %.

Господарствами всіх категорій у 2010 р. реалізовано м'яса худоби та птиці 2,0 млн. т, що на 6,7 % більше, порівняно з показниками 2009 р., вироблено 11,3 млн. т молока (на 3,1 % менше) та 17,0 млрд. шт. яєць (на 6,6 % більше). В аграрних підприємствах відбулося зростання реалізації худоби та птиці на забій (на 9,7 %), яєць (на 9,9 %), а виробництво молока скоротилося на 0,8 %. У господарствах населення виробництво м'яса зросло на 3,7 %, яєць – на 2,2 %, а молока – зменшилося на 3,6 %.

Основним чинником, що сформував тенденцію постійного зменшення обсягів виробництва молока, є зменшення поголів'я великої рогатої худоби (у тому числі корів). За даними Держкомстату [4], на 1 січня 2011р. загальне поголів'я великої рогатої худоби становило 4,7 млн. голів (на 1,8 % менше, ніж на 1 січня 2010 р.), у тому числі корів – 2,7 млн. (на 2,2 % менше). Зазначені тенденції є наслідком втрати інтересу до утримання ВРХ, в тому числі молочних тварин, усіма категоріями господарств через збитковість цього виду діяльності за рахунок щорічного подорожчання кормів, паливно-мастильних матеріалів та електроенергії.

Також не сприяє розвитку тваринництва недосконалий механізм надання дотацій сільськогосподарським товаровиробникам та недостатня державна підтримка.

Проте позитивна динаміка спостерігається у птахівництві та свинарстві. На 1 січня 2011р. у всіх господарствах утримувалося свиней – 8,0 млн. (на 6,1 % більше, ніж на 1 січня 2010 р.), птиці всіх видів – 202,1 млн. голів (на 5,6 % більше).

На жаль, за період 1990-2010 років Україна перейшла на шлях від організованого до дрібнотоварного виробництва у сільському господарстві. Господарствами населення у 2010 р. вирощено 97 % загального урожаю картоплі, 88 % овочів, 84 % плодів і ягід, 24 % зерна, 18 % соняшнику, 8 % цукрових буряків. Також необхідно відзначити досить значну частку виробництва продукції господарствами населення у загальному обсязі виробництва продуктів тваринництва. На початок січня 2011 р. населенням утримувалося 68 % загальної чисельності великої рогатої худоби, у тому числі корів – 78 %, свиней – 55 %, овець і кіз – 84 %, птиці всіх видів – 46 %. Господарства населення у 2010 р. виробили молока 80 %, м'яса – 48 %, яєць – 40 % від загального обсягу виробництва [4].

З викладеного випливає висновок щодо майбутніх негативних тенденцій в аграрному секторі та харчовій промисловості через тяжіння до збитковості окремих її складових, що є загрозою для перспективного розвитку. Відсутність вільних коштів для модернізації обладнання, впровадження інноваційних технологій, закупівлі сировини змушує підприємства скорочувати виробництво. Тому проблеми економічно-фінансових відносин між підприємствами харчової промисловості та сільського господарства, пошуку паритету цін на сільськогосподарську сировину та продовольчі товари, розширення ринків сировини та збуту повинні розв'язуватись на основі управління агропромисловим комплексом з використанням сучасних інструментів менеджменту та маркетингу.

На нашу думку, основним напрямком подолання зазначених негативних тенденцій є розвиток інтеграційних зв'язків та побудова на їх основі інтегрованих об'єднань.

Доцільно відзначити, що значні конкурентні переваги в АПК України мають компанії з вертикально інтегрованою структурою із замкнутим циклом виробництва – від вирощування, зберігання та переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє отримати економію витрат та раціонально управляти фінансовими ресурсними та інформаційними потоками. Додатковими перевагами виступають розташування у спеціальних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку, а також співпраця з іноземним партнером.

Одним із найбільш успішних прикладів вертикальної інтеграції та створення ефективного інтегрованого об'єднання є ВАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП), що працює на вітчизняному ринку з 1998 року, – лідер агропромислового комплексу України та найбільший гравець на ринку м'яса птиці (утримує близько 50% вітчизняного ринку курячого м'яса). Застосовуючи модель вертикальної інтеграції бізнесу, МХП є одним з найбільш конкурентоздатних підприємств, що займаються розведенням і переробкою м'яса птиці, не лише в Україні, але й у світі. У травні 2008 року «Миронівський хлібопродукт» вийшов на Лондонську фондову біржу, де на сьогодні у вільному обігу

Таблиця 2. Продукція сільського господарства за 1990-2010 р.р.

Показники	Роки											Темп приросту, %				
	1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2009	2005	2000	1990
	32,4	31,0	27,2	27,5	25,1	26,8	26,0	26,0	26,1	27,1	27,0	26,9	-0,2	3,5	-0,8	-16,8
Посівна площа, млн. га	Рослинництво															
	Обсяги виробництва основних сільськогосподарських культур, млн. т															
Зернові культури	51	33,9	24,5	38,8	20,2	41,8	38	34,3	29,3	53,3	46	39,2	-14,8	3,2	60,0	-23,1
Цукрові буряки (фабричні)	44,3	29,7	13,2	14,5	13,4	16,6	15,5	22,4	17	13,4	10,1	13,7	36,0	-11,6	3,8	-69,1
Соняшник	2,6	2,9	3,5	3,3	4,3	3,1	4,7	5,3	4,2	6,5	6,4	6,8	6,4	44,7	94,3	161,5
Картопля	16,7	14,7	19,8	16,6	18,5	20,8	19,5	19,5	19,1	19,5	19,7	18,7	-4,9	-4,1	-5,6	12,0
Овочі	6,7	5,9	5,8	5,8	6,5	7	7,3	8,1	6,8	8	8,3	8,1	-2,6	11,0	39,7	20,9
Плоди та ягоди	2,9	1,9	1,5	1,2	1,7	1,6	1,7	1,1	1,5	1,5	1,6	1,7	7,8	0,0	13,3	-41,4
Виноград	0,8	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	-13,0	0,0	-20,0	-50,0
	Тваринництво															
	Чисельність поголів'я худоби та птиці на кінець року, млн. голів															
Велика рогата худоба	24,6	17,6	9,4	9,1	7,71	6,9	6,5	6,2	5,5	5,1	4,8	4,7	-1,8	-27,7	-50,0	-80,9
у тому числі корови	8,4	7,5	5	4,7	4,3	4	3,6	3,3	3,1	2,9	2,7	2,7	-2,2	-25,0	-46,0	-67,9
Свині	19,4	13,1	7,7	9,2	7,3	6,5	7,1	8,1	7,0	6,5	7,6	8,0	6,1	12,7	3,9	-58,8
Вівці та кози	8,4	4,1	1,9	2,0	1,9	1,8	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	-0,9	12,5	-5,3	-78,6
Птиця всіх видів	246,1	149,8	123,7	147,4	142,4	152,8	162	166,5	169,3	177,6	191,4	202,1	5,6	24,8	63,4	-17,9
	Виробництво основних видів продукції тваринництва															
М'ясо (у забійній вазі), млн.т	4,4	2,3	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	6,7	26,7	19,3	-53,9
Молоко, млн. т	24,5	17,3	12,7	14,1	13,7	13,7	13,7	13,3	12,3	11,8	11,6	11,3	-3,1	-17,9	-11,4	-54,1
Яйця, млрд. шт	16,3	9,4	8,8	11,3	11,5	12,0	13,0	14,2	14,1	15,0	15,9	17,0	6,6	30,5	92,8	4,1

Джерело: Розраховано автором на основі даних Держкомстату [4]

знаходяться 35 % акцій компанії.

Компанія є виробником курятини під ТМ «Наша Ряба», делікатесної яловичини під ТМ «Сертифікований Ангус», делікатесної групи м'яса птиці під ТМ «Фуа Гра», готових м'ясних страв під ТМ «Легко!», ковбасних виробів та м'ясних делікатесів під ТМ «Дружба народів», «Башинський» та «Європродукт». Обізнаність споживачів щодо бренду «Наша Ряба» складає на сьогодні 97% [8].

Сучасний ВАТ «Миронівський хлібопродукт» – це унікальна модель бізнесу вертикальної інтеграції повного циклу. До складу МХП входить комплекс підприємств, який об'єднує потужності всього технологічного ланцюга виробництва м'яса птиці: від розведення батьківського поголів'я та виробництва інкубаційних яєць до дорослого птаха та кінцевого продукту. Крім того, ВАТ «Миронівський хлібопродукт» займається вирощуванням свиней, великої рогатої худоби для реалізації м'яса та забезпечення власного виробництва готових м'ясних страв та ковбас; вирощуванням фруктів та картоплі; проводить дистрибуцію (11 центрів дистрибуції); має власний парк вантажовиків (430 автомобілів-рефрижераторів).

З метою уникнення залежності від постачальників та коливань цін на сировину компанія вирощує аграрні культури (урожайність удвічі перевищує середній показник урожайності по Україні) для власних потреб компанії (забезпечення комбікормових заводів та виробництва соняшникової олії) та на продаж, виробляє корми для птахофабрик.

Для побудови ефективного системи збуту фахівцями ВАТ «Миронівський хлібопродукт» створено мережу фірмових франчайзингових магазинів (більше 2300 брендovаних точок), через яку реалізується майже 50 % виробленої продукції [8].

Згідно із стратегією збільшення земельного банку до 300 тис. га компанія продовжує планове розширення площі земель. Так наприкінці 2010 року МХП придбав 100 % акцій ТОВ «Інвестиційно-виробнича компанія «Рідний край», ТОВ «Старт», ТОВ «Баланс» та кооперативу «Україна».

Таким чином, на нашу думку, основним напрямком подолання зазначених негативних тенденцій в агропромисловому секторі є розвиток інтеграційних зв'язків та побудова на їх основі інтегрованих об'єднань. Останнім часом для галузей харчової промисловості характерним стає поширення інтеграційних стратегій та зростання ефективності як у межах окремих складових єдиного технологічного ланцюга (сільськогосподарські формування та переробні підприємства, заготівля, оптова та роздрібна торгівля), так і у виробничих відносинах між ними. Посилення зв'язків виробників сільськогосподарської сировини та переробних підприємств призводить до появи нових цілісних властивостей у системі, зміни структури та якості інтегрованої системи, що потребує подальших досліджень.

Список літератури

1. Амбросов, В. Я. Механізми ефективного функціонування агроформувань [Текст] / В. Я. Амбросов, Т. Г. Мареніч // *Економіка України*. – 2006. – № 6. – С. 60-66.
2. Андрійчук, В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки [Текст] / В. Г. Андрійчук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 2 (172). – С. 3-9.
3. Білик, Ю. Оцінка порівняльних переваг в умовах міжнародної економічної інтеграції [Текст] / Ю. Білик, О. Файчук //

Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 69-76.

4. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Малік, М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК [Текст] / М. Й. Малік, Ю. Я. Лузан // *Економіка АПК*. – 2010. – № 3. – С. 3-8.
6. Месель-Веселяк, В. Я. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк. – К.: ІАЕ УААН, 2008. 46 с.
7. Месель-Веселяк, В. Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. – 2007. – № 12. – С. 8-14.
8. Офіційний сайт ВАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://www.mhr.com.ua/>.
9. Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование [Текст] / Ответ. ред. А. В. Петриков. – М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2010. – 497 с.
10. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України [Текст] / П. Саблук // *Економіка України*. – 2008. – № 12. – С. 4-18.
11. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології [Текст] / П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов; Ін-т аграр. економіки. – К., 2002. – 294 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 280-292. – укр.

РЕЗЮМЕ

Скопенко Наталья
Агропромышленный сектор: современное состояние, тенденции и перспективы развития
Рассмотрено современное состояние, тенденции и перспективы развития АПК и пищевой промышленности Украины. Доказано, что основным направлением преодоления негативных тенденций в агропромышленном секторе является развитие интеграционных связей и построение на их основе интегрированных объединений.

RESUME

Skopenko Natalia
Agroindustrial sector: current state, trends and development perspectives
Current state, trends and perspectives of development of the agroindustrial complex and food industry of Ukraine have been reviewed. It has been ascertained that the main way of overcoming negative trends in the agroindustrial sector is development of integration links and creations on their basis of integrated units.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2011 р.

АНАЛІЗ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Доведено необхідність зниження витрат для підвищення прибутковості будівельних підприємств. Проаналізовано динаміку основних видів витрат будівельних підприємств і їх структуру та визначено найбільш суттєві. Для великих компаній – це інші операційні витрати, для середніх та дрібних – матеріальні. Були розроблені рекомендації щодо раціоналізації витрат шляхом застосування аутсорсингових та аутстафінгових схем.

Ключові слова: витрати, бізнес-процеси, будівельні компанії, реінжиніринг, аутсорсинг.

В умовах кризового стану будівельної галузі максимальний вплив на діяльність підприємств має ретельний аналіз витрат та розробка шляхів їх скорочення.

В останні роки в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств в усіх галузях народного господарства, зокрема в будівельній галузі. Частка збиткових підприємств останньої за даними Держкомітету статистики України наведена на рис. 1 [9].

Спостерігається зростання кількості збиткових підприємств, починаючи з 2006 року, що пов'язано із зниженням обсягів робіт у будівництві через скорочення доступу до фінансування, значні борги забудовників, відсутність іпотечного кредитування та суттєве скорочення купівельної спроможності громадян України.

Негативною є тенденція зниження показників рентабельності операційної діяльності будівельних підприємств (дані наведено на рис. 1) [9] та набуття ними від'ємного значення в 2008 році.

В зв'язку з цим особливої актуальності набуває створення та запровадження ефективної системи управління витратами із застосуванням сучасних інструментів.

Існують різноманітні методи управління витратами та собівартістю продукції, такі, як стандарт-кост, директ-костінг, система "точно у термін", функціонально-вартісний аналіз, АВС-аналіз, таргет-костінг [4, с. 35].

Мета статті - проаналізувати витрати крупних, середніх та дрібних підприємств будівельної галузі та розробити рекомендації щодо раціоналізації витрат шляхом застосування аутсорсингових схем.

Було розглянуто шість підприємств будівельної галузі Дніпропетровської області, з яких три (будівельні підприємства 1-3) є великими та три (будівельні підприємства 4-6) є середніми та дрібними.

Для розробки системи управління витратами доцільно проаналізувати витрати будівельних підприємств та виявити найбільш суттєві.

Результати визначення питомої ваги основних витрат підприємств будівельної галузі протягом 2006-2009 рр. (собівартості, адміністративних та інших операційних витрат) у чистому доході наведені в таблиці 1.

Як свідчать наведені дані, основну питому вагу у складі витрат всіх розглянутих підприємств займає

собівартість (від 76 до 98%). При цьому спостерігається збільшення питомої ваги собівартості в 2009 році порівняно з 2007 роком, що пов'язано із негативним впливом фінансово-економічної кризи на підприємства будівельної галузі. Це сталося через значне зростання вартості будівельних матеріалів, а також через те, що для мінімізації витрат фірми значно скорочували адміністративні та інші операційні витрати (сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, визнані економічні санкції) [7, с. 67].

Для зручності порівняння питома вага собівартості, адміністративних та інших операційних витрат великого та середнього підприємства наведена на рис. 2, 3.

Таким чином, тенденції є однаковими для всіх будівельних підприємств, незалежно від обсягів виконаних робіт та доходу.

У зв'язку з цим доцільно проаналізувати структуру елементів операційних витрат підприємств, що входять до складу собівартості (дані наведені в табл. 2).

Як свідчать наведені дані, протягом 2007-2009 рр. у складі собівартості великих будівельних підприємств спостерігається значне збільшення питомої ваги інших операційних витрат, до яких відносяться вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, витрати на відрядження, послуги зв'язку, безпосередньо пов'язані з виробничим процесом. [8, с. 49], що демонструє рис. 4.

Питома вага інших операційних витрат у складі дрібних будівельних підприємств залишається несуттєвою (рис. 5).

Таким чином, із зростанням обсягів виробництва збільшується питома вага накладних витрат, які важко контролювати, але які впливають на прибутковість та конкурентоспроможність підприємства.

Одним із засобів, що мають в своєму розпорядженні управлінці, які зацікавлені в покращенні роботи своїх організацій, є реінжиніринг бізнес-процесів.

Реінжиніринг визначають як створення принципово нових та більш ефективних бізнес-процесів без урахування того, що існувало раніше [6, с. 508]. Реінжиніринг бізнес-процесів використовує велику кількість інструментів та методів всередині звичайної структури, але його фокус перш за все спрямований на поєднання функцій на макроорганізаційному рівні.

Їх використання для замовника означає більш швидке задоволення його вимог через скорочення

Таблиця 1. Питома вага витрат у чистому доході будівельних підприємств за 2007-2009 рр., тис. грн.

Назва підприємства	Питома вага собівартості в чистому доході			Питома вага адміністративних витрат в чистому доході			Питома вага інших операційних витрат в чистому доході		
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Будівельне підприємство №1	0,66	0,94	1,03	0,04	0,09	0,08	0,01	0,02	0,06
Будівельне підприємство №2	0,76	0,796	0,794	0,08	0,06	0,12	0,23	0,15	0,17
Будівельне підприємство №3	0,96	0,98	0,997	0,03	0,016	0,02	0,03	0,02	0,04
Будівельне підприємство №4	0,77	0,83	0,91	0,17	0,1	0,06	0,09	0,07	0,03
Будівельне підприємство №5	0,86	0,87	0,86	0,05	0,047	0,037	0,06	0,06	0,06
Будівельне підприємство №6	0,88	0,89	0,92	0,03	0,025	0,05	0,007	0,007	0,004

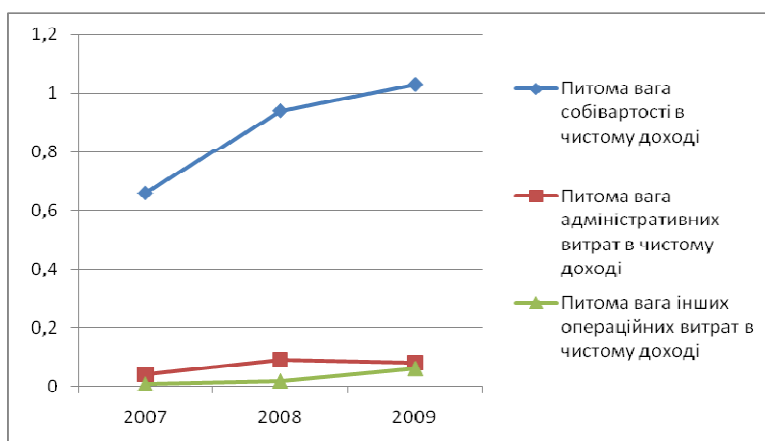


Рис. 2. Динаміка питомої ваги витрат у чистому доході «Будівельного підприємства №1»

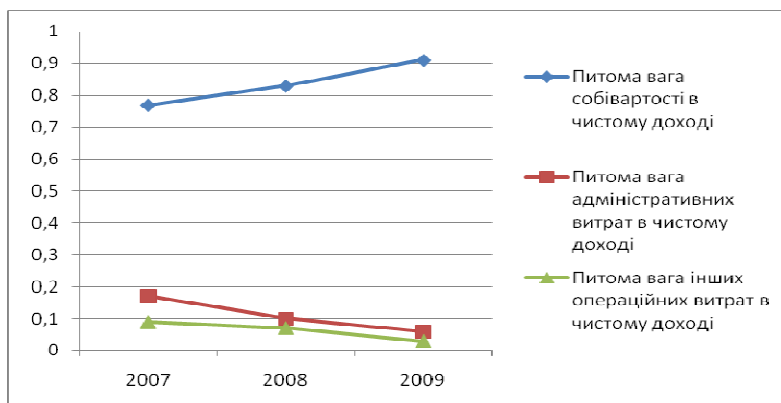


Рис. 3. Динаміка питомої ваги витрат у чистому доході «Будівельного підприємства №4»

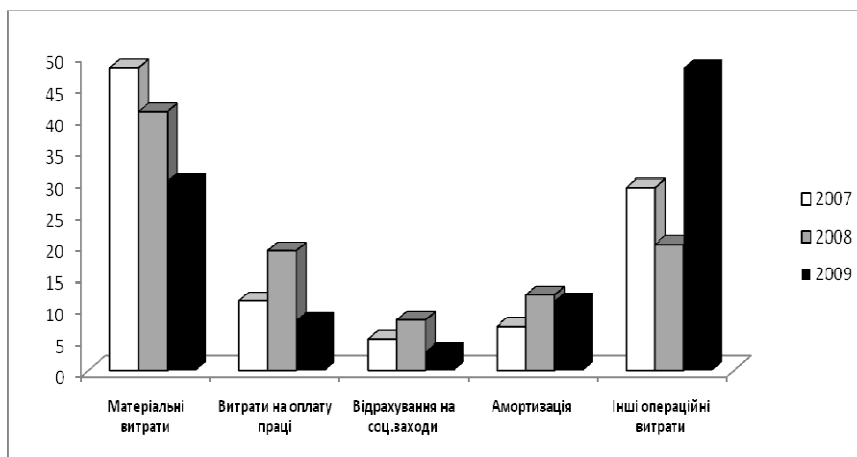


Рис. 4. Динаміка структури елементів операційних витрат «Будівельного підприємства №1»

Таблиця 2. Структура елементів операційних витрат будівельних підприємств, 2007-2009 рр., %

Фірма	Матеріальні витрати			Витрати на оплату праці			Відрахування на соц. заходи			Амортизація			Інші операційні витрати		
	07	08	09	07	08	09	07	08	09	07	08	09	07	08	09
Будівельне підприємство №1	48	41	30	11	19	8	5	8	3	7	12	11	29	20	48
Будівельне підприємство №2	50	24	29	22	13	17	9	5	6	5	3	2	14	55	46
Будівельне підприємство №3	12	20	11	13	5	3	5	2	1	0	0,6	5	70	72,4	80
Будівельне підприємство №4	49	48	51	24	28	27	9	11	10	8	6	5	10	8	7
Будівельне підприємство №5	76	76	79	15	15	13	6	6	5	2	1	1	1	2	2
Будівельне підприємство №6	47	46	49	35	35	31	13	13	12	4	4	5	1	2	3

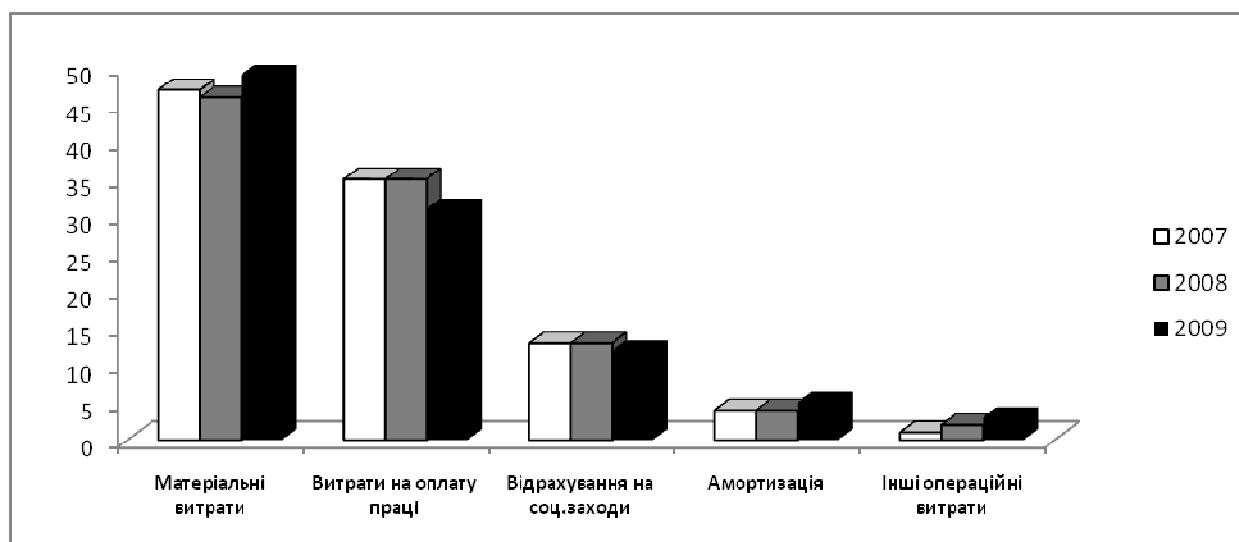


Рис. 5. Динаміка структури елементів операційних витрат «Будівельного підприємства №6»

термінів виконання замовлення та відсутність бюрократії. Для підприємства це веде до скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності, покращення обслуговування, що створює можливості для отримання більшої частки ринку.

Суттєвим при застосуванні концепції реінжинірингу є правильна ідентифікація бізнес-процесів на підприємстві.

Коли всі бізнес-процеси ідентифіковані та визначена їх собівартість, можна прийняти рішення щодо передання частини з них для виконання стороннім організаціям.

Таким чином, для раціоналізації витрат будівельних підприємств та підвищення прибутковості їх діяльності доцільно передавати частину бізнес-процесів та функцій стороннім організаціям, тобто застосовувати аутсорсинг. Це дозволяє збільшити ефективність діяльності підприємства за рахунок скорочення витрат та концентрації зусиль на основному бізнесі.

Основна мета аутсорсингу в будівельному бізнесі – це зниження загальних витрат, часу виконання

отриманого замовлення при підвищенні якості робіт.

Сезонна залежність обсягів виконаних робіт у будівельній галузі – скорочення в зимовий та зростання в весняно-літній період – зумовлює необхідність запровадження аутстафінгових схем, тобто залучення потрібної кількості спеціалістів у необхідний для підприємства період.

Проведений аналіз витрат підприємств будівельної галузі дозволив визначити, що найбільш суттєву питому вагу в чистому доході займає собівартість. У складі операційних витрат великих підприємств збільшується частка інших операційних витрат, що посилює необхідність застосування концепції реінжинірингу бізнес-процесів та визначення їх собівартості для передання частини функцій стороннім організаціям. При цьому невизначеним питанням є обґрунтування, які саме бізнес-процеси доцільно передавати в аутсорсинг та оцінка економічної ефективності виконання робіт власними силами та з використанням аутсорсингових схем.

Список літератури

1. Гавриленко, К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління [Текст] / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1 (91). – С. 104 – 109.
2. Загородній, А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства [Текст] / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87-97.
3. Зозульок, О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації [Текст] / О. Зозульок, О. Микола // Економіка України. — 2009. — № 8. — С. 16 - 24.
4. Ковтун, С. Управління затратами [Текст] / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х. : Фактор, 2008. – 272 с.
5. Панасюк, В. М. Витрати виробництва: управлінський аспект [Текст] / В. М. Панасюк. – Тернопіль: Астон, 2005. – 228 с.
6. Савчук, В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент [Текст] / В. П. Савчук. – К.
7. Цал-Цалко, Ю. С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз [Текст] : навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 360с.
8. Цал-Цалко, Ю. С. Витрати підприємства [Текст] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Яненко, І. Ефективний менеджмент підприємств – важлива складова антикризової програми [Текст] / І. Яненко // Економіст. – 2009. – №9. – С. 30.

РЕЗЮМЕ

Спиридонова Кира

Анализ затрат предприятий строительной отрасли

Доказано необхідність зниження витрат для підвищення прибутковості будівельних підприємств. Були проаналізовані динаміка основних видів витрат будівельних підприємств і їх структура і визначені найбільш суттєві витрати. Для великих компаній – це інші операційні витрати, для малих і середніх – це матеріальні витрати. Були розроблені рекомендації по раціоналізації витрат шляхом застосування аутсорсингових і аутстафінгових схем.

RESUME

Spiridonova Kira

Costs analysis of the building companies

Necessity of costs reduction for the increasing effectiveness of the building companies is proved. Dynamics of the main costs of the building companies and its structure are analyzed. On this basis the most essential costs are determined. Recommendations concerning costs rationalization using outsourcing and outstaffing schemes are worked out.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

Олена СТАЛІНСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Донецький національний університет

Анна ВОЛОЧКО

Донецький національний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті окреслено актуальні проблеми функціонування гірничо-металургійного комплексу України. Проведено аналіз цілого спектру проблем металургійної галузі та запропоновано варіанти виходу з ситуації, що склалася.

Ключові слова: гірничо-металургійний комплекс, металургія, потенціал гірничо-металургійного комплексу, розвиток гірничо-металургійного комплексу.

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України залишається одним з базових елементів економіки держави. Він є основним донором бюджету, забезпечуючи понад 40% надходжень валюти в країну. Майже 30% становить його частина у валовому внутрішньому продукті. На металургійну промисловість спираються і для неї працюють енергетика, машинобудування, будівництво, фінансова сфера. У галузі задіяно понад півмільйона осіб. Підприємства ГМК забезпечують робочі місця в найбільш густонаселених регіонах країни. Ресурсний потенціал гірничо-металургійного комплексу України визначається наявними покладами залізної і марганцевої руд, вугілля, вапняків, тобто основних сировинних матеріалів для виробництва металу. Тому в умовах постійної нестабільності економіки в країні питання розвитку і фінансового стану ГМК є найбільш актуальним [4, с. 3-4].

Необхідність вивчення гірничо-металургійного комплексу неодноразово підкреслювалася вченими і фахівцями, що досліджували різні аспекти функціонування даної галузі. Цим займалися такі вчені, як: О. І. Амоша, С. С. Аптекар, І. П. Булеев, Н. Є. Брюховецька, Б. В. Буркинський, О. С. Виханський, Д. М. Гвішіані, В. М. Геєць, В. І. Герасимчук, В. І. Голіков, Г. М. Добров та ін.

Метою нашої статті є окреслення кола проблем розвитку ГМК України, а також розробка заходів, які забезпечують стабільну роботу ГМК країни.

Стан і перспективи розвитку будь-якої галузі чи підгалузі промисловості України визначаються, перш за все, її потенціалом. Промисловий потенціал гірничо-металургійного комплексу України в останні роки і до теперішнього часу є фундаментним елементом економіки держави.

Потенціал металургійної промисловості (гірничо-металургійного комплексу) України складається з виробничого (технічного і технологічного), ресурсного, фінансового, інвестиційного, трудового, соціального, кадрового, інтелектуального, наукового, управлінського потенціалів окремих підприємств галузі, а також потенціалу регіональної інфраструктури та держави в

цілому. Загальний економічний потенціал вітчизняної металургії перевищує просту арифметичну суму потенціалів окремих підприємств завдяки їхній взаємодії. Перспективи галузі визначаються її становищем на ринках металопродукції [5, с. 88-90].

Зміни цін на метал на світовому ринку мають хвилеподібний характер. Періоди коливань цін на продукцію чорної металургії зазвичай становлять два-три роки. До того ж падіння цін, як правило, триває вдвічі менше, ніж їхнє зростання. Головне - вміти скористатися на благо своїх підприємств і держави періодами максимального попиту на металопродукцію та періодами пікових цін, що в Україні не завжди виходить.

Головними чинниками, що зумовили характер і принципи розвитку ГМК протягом останнього десятиліття, стали корпоративна революція в галузі, перехід прав власності на стратегічних підприємств у приватні руки і втрата державою керованості не тільки гірничорудними і металургійними гігантами, але і підприємствами середньої ланки.

ГМК почали готувати і забезпечувати прийняття державних рішень на користь власних корпоративних інтересів, які в більшості своїй не збігалися з національними інтересами. Результатом такої хибної політики в країні стало майже катастрофічне погіршення конкурентної позиції підприємств ГМК України вже з самого початку світової економічної кризи, що автоматично позначилося на фінансовій стабільності держави в цілому.

Нечуване підвищення світових цін на металопродукцію впродовж останніх трьох-п'яти років призвело до ейфорії щодо можливостей металургійного комплексу і помилкової оцінки конкурентної позиції підприємств галузі на світовому ринку. Нинішня криза світової економіки показала слабкість підприємств ГМК України, більшість з яких опинилася на межі виживання. Для порятунку ситуації держава змушена була в черговий раз вживати екстраординарних заходів для підтримки металургії, в тому числі - і за рахунок втрат бюджету.

Ринок металопродукції ділиться на внутрішній і

зовнішній. ГМК України на внутрішній ринок відвантажує тільки 20% металопродукції, а 80% – експортує. У нашого сусіда і найближчого конкурента в металургійній сфері Росії це співвідношення становить приблизно 50:50. Можна не сумніватися, що росіяни не віддадуть свій внутрішній ринок сталевого прокату іноземним виробникам, а свій експорт, зокрема в Україні, будуть нарощувати. Підтвердженням цієї тези є той факт, що обсяги експорту української металопродукції в країни СНД постійно зменшуються [6, с. 27-42].

Саме завдяки розвиненому внутрішньому ринку металопродукції російські меткомбінати в умовах світової економічної кризи зазнали менших втрат, ніж українські. Наші металурги можуть сподіватися тільки на те, що товстий лист, який традиційно займає перші позиції (25%) в експорті українського металопрокату, залишиться на тому ж високому рівні, оскільки в країні експлуатуються три сучасних товстолистових прокатних стани (стан «3000» на Маріупольському ім. Ілліча та Алчевському меткомбінатах і стан «3600» на «Азовсталі»).

Кожна держава повинна надавати певні переваги і преференції своїм виробникам. Дії України в цій сфері ще недостатньо ефективні. Підтвердженням є те, що при потужній металургійній промисловості ми останнім часом імпортуємо понад 1 млн. тонн металу на рік.

З одного боку, це свідчить про незахищеність українського ринку металопродукції. З іншого – причина полягає в тому, що наша країна скоротила виробництво на своїх підприємствах високотехнологічної металопродукції, наприклад з легованих, нержавіючих і спеціальних сталей.

Головна причина в тому, що гірничо-металургійні підприємства України при екстремально високих цінах на металопродукцію в попередні роки стрімко нарощували обсяги її виробництва, не звертаючи належну увагу і не виділяючи необхідних коштів на переоснащення, модернізацію і реконструкцію виробничих потужностей. Фінансово-промислові групи, які володіють металургійними комбінатами України, не бачили необхідності в переобладнанні підприємств та розвитку сучасних технологій. У результаті зношеність фондів ГМК України становить приблизно 65%, у галузі використовуються застарілі технології виробництва сталі, а собівартість продукції дуже висока. Покращення цих показників не передбачається і найближчим часом [8, с. 113-117].

Дії держави щодо гірничо-металургійного комплексу в останні десять років ніяк не можна назвати такими, що відповідають національним інтересам України. Перш за все, це стосується прийняття лобістських законів з приватизації за безцінь усієї гірничорудної бази України та деяких меткомбінатів. На цьому наша країна втратила близько сотні мільярдів доларів. Антидержавні акти здійснювалися під соціалістичними гаслами підтримки власного (національного) виробника, збереження робочих місць, трудових колективів, створення умов для залучення інвестицій, використовувалися й інші міфи. Ніхто нічого в металургії не зберіг, не зробив і навіть не планував щось кардинально здійснити. Власники більшості отриманих (під певні інвестиційні зобов'язання) за безцінь у приватні руки привабливих напівстратегічних підприємств не виконали своїх зобов'язань [10, с. 7].

Чергова світова криза знову дестабілізувала металургійну промисловість України і показала, що

попередні заходи уряду і ступінь їх реалізації не відповідають глибині кризових явищ, які відбуваються безпосередньо в ГМК. Тому для стабілізації ситуації, перш за все, необхідно передбачити й реалізувати державні заходи з примусу власників заводів переорієнтувати зароблені в попередні роки фінансові ресурси на підтримку своїх підприємств, їх трудових колективів.

Серед заходів, що вживаються зараз урядом України в рамках меморандуму взаєморозуміння з підприємствами гірничо-металургійного комплексу, не всі можна назвати однозначно ефективними. Так недоречно говорити про значний розвиток внутрішнього ринку металопродукції як передумові сталого функціонування ГМК України і ослаблення його залежності від коливань кон'юнктури світового ринку. Його не буде. У країні немає об'єктивних передумов для істотного нарощування внутрішнього ринку металу на найближчі 10-15 років.

Пряма перспектива розвитку гірничо-металургійного комплексу України - зовнішня торгівля; її поживлення очікується у зв'язку зі зростанням споживання металів, зокрема сталі, на світових ринках. Цьому буде сприяти індустріалізація економік країн, що розвиваються – Китаю, Індії, Ірану, Бразилії і країн Близького Сходу, які є стратегічними ринками збуту української продукції. Ключовим чинником конкурентоспроможності української металопродукції на світових товарних ринках є порівняно низька вартість металу.

Отже, в нинішніх умовах, зовнішня торгівля залишається однією з переваг української металургії, однак структурно експорт сконцентрований на напівфабрикатах.

Для гірничо-металургійної галузі, як і для багатьох інших галузей, одним з найбільш гострих питань залишається залучення фінансових ресурсів. Що стосується безпосередньо фінансування ГМК України, то в цьому напрямку відбуваються певні позитивні зрушення. Зокрема у Верховній Раді зареєстрований і проходить розгляд законопроект «Про підвищення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного та хімічного комплексів». Він передбачає надання державних гарантій за кредитами на технічне переозброєння металургійних і хімічних підприємств. Будемо сподіватися, що цей захід якщо і не увіллє додаткові капітали в галузь, то, як мінімум, призведе до припинення практики дострокового повернення кредитів, виданих підприємствам галузі (що сьогодні широко застосовують комерційні банки).

Також цей законопроект підвищує можливості залучення кредитування під більш вигідну процентну ставку. У той же час гарантування державою зворотності виданих кредитних коштів не можна вважати способом, який вирішить численні проблеми, що накопичилися в металургії. Поширення держгарантій варто було б розширити на ряд інших інструментів залучення боргового фінансування. Зокрема - на випуск підприємствами облігацій внутрішньої і зовнішньої позики, які могли б поширюватися не тільки через банки і спеціалізовані фонди, але і продаватися окремим приватним особам. Додаткові гарантії держави можуть дати більший ефект як за масштабами, так і за термінами розміщення (у вигляді довгострокових позик на 5-10 років).

Залучення вільних коштів шляхом проведення облігаційних позик має всі шанси на успіх (при

відповідній державній підтримці, природно). Продаж таких цінних паперів через агентську мережу державних і комерційних банків дозволяє купувати облігації в будь-якій точці України. Явний інтерес до такого джерела накопичення коштів може з'явитися безпосередньо у працівників металургійних заводів. Адаже вони не просто зацікавлені у зміцненні підприємств, а й (найголовніше) орієнтуються в реальному стані справ на своїх заводах і бачать перспективи майбутнього розвитку. Як захід, який стимулює банки купувати подібні цінні папери, можна розглянути зниження нормативів резервування під такі операції (або повного скасування резервування).

Також не варто недооцінювати можливості податкового послаблення для галузі, причому мова зовсім не обов'язково повинна йти про зниження податкових ставок або скасування деяких податків. Суму податку на прибуток, нарахованого за підсумками звітного періоду, підприємство має перерахувати до бюджету і протягом звітного періоду сплачувати частину податку авансом, у рахунок майбутніх взаєморозрахунків з бюджетом. Якщо ж стимулювати виробника на якийсь час спрямовувати нарахований податок на заходи з технічного переозброєння виробництва, то цим можна буде досягнути такого бажаного для всіх оновлення виробничих потужностей (і, як наслідок, – підвищення конкурентоспроможності нашої продукції на зовнішніх ринках). Окремо зауважимо, що до перерахованих вище засобів необхідно підходити дуже виважено, щоб при адмініструванні податку на прибуток уникнути зростання корупції та зловживань.

Технічне оновлення виробничих потужностей слід проводити з максимальним залученням до цього процесу вітчизняних підприємств із суміжних галузей (будівельної індустрії, важкого машинобудування тощо). Це дозволить, з одного боку, підвищити рівень зайнятості в цих галузях, з іншого – прискорити процес виходу української економіки з кризи.

Таким чином, світова економічна рецесія відчутно вплинула на розвиток ГМК України, в першу чергу через його експортну орієнтованість. Негативними наслідками рецесії стали зниження виробництва, зменшення прибутку, плани зі скорочення персоналу і фонду заробітної плати. Відновлення ділової активності українських підприємств відбувається завдяки ряду внутрішніх і зовнішніх факторів. Необхідним кроком до розвитку галузі та економіки в цілому є використання отриманих вигод і формування нових стратегій.

В основі розробки стратегії ГМК повинні бути закладені такі принципи:

- створення економічних умов, що стимулюють прискорене оновлення основних виробничих фондів металургійного комплексу для підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається;
- конкретизація фінансування інфраструктурних проектів;
- концентрація ресурсів на вирішенні пріоритетних завдань;
- збалансований розвиток різних видів виробництва (підгалузей);
- забезпечення балансу інтересів держави, бізнесу та громадських інститутів, зацікавлених у стійкій роботі комплексу;
- максимальне використання наявних конкурентних

переваг України в області виробництва металопродукції;

- обмеження державних субсидій підприємствам галузі.

Стратегія розвитку ГМК передбачає вирішення наступних пріоритетних завдань:

- задоволення попиту на металопродукцію на внутрішньому ринку (за всією необхідною номенклатурою), зокрема попиту нових промислових регіонів, попиту на металопродукцію для реалізації найважливіших інвестиційних проектів, національних проектів;
- координація планів розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу з генеральними схемами розміщення об'єктів електроенергетики, розвитку трубопровідного транспорту і мережі залізниць, а також стратегіями розвитку інших галузей промисловості та регіонів України;
- зміцнення позицій України на світовому ринку металопродукції і ринку СНД, захист на цих ринках позицій експортерів;
- підвищення конкурентоспроможності металопродукції, розширення виробництва продукції з підвищеною доданою вартістю, зниження ресурсоемності виробництва;
- забезпечення відтворення мінерально-сировинної бази;
- зменшення залежності металургії України від імпорту металопродукції і сировини;
- зниження шкідливого впливу підприємств галузі на довкілля.

Основним результатом реалізації стратегії ГМК має стати інноваційне оновлення галузі, що забезпечує підвищення її економічної ефективності, екологічної безпеки, ресурсозбереження і зростання конкурентоспроможності продукції в необхідних економіці України номенклатурі, якості та обсягах постачання з урахуванням розвитку металоспоживаючих галузей як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Список літератури

1. Азарова, А. О. Математичні моделі і методи оцінювання фінансового стану підприємства [Текст] / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ. – 2010. – 172 с.
2. Бондаренко, Є. В. Дуглас Норт і теорія інституціональних змін соціально-економічної системи [Текст] / Є. В. Бондаренко // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – №1. – С. 55-56.
3. Голубченко, А. К. Аналіз тенденцій розвитку горно-металургійного комплексу України [Текст] / А. К. Голубченко, В. Л. Мазур // Сталь. – №4. – 2007. – С. 83-93.
4. Грищенко, С. Г. Підсумки роботи гірничо-металургійного комплексу України в 2007 році та плани галузі на 2008 рік [Текст] / С. Г. Грищенко // Металургійська і горнорудна промисловість. – 2008. – №1. – С. 3-4.
5. Грищенко, С. Г. Ринок металопродукції України в країнах СНД: проблеми і задачі [Текст] / С. Г. Грищенко // Сталь. – №9. – 2008. – С. 88-90.
6. Єрмілов, С. Ф. Державна політика енергоефективності в українському та європейському контексті [Текст] / С. Ф. Єрмілов // «Економіка і прогнозування». – №2. – 2007. – С. 27-42.
7. Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках [Текст] : закон України // Відомості Верховної Ради. – №24. – 2002.
8. Мазур, В. Л. Перспективи тепло- і енергосбереження в ГМК України [Текст] / В. Л. Мазур // Сталь. – №7. – 2008. – С. 113

-117.

9. Пищуліна, О. М. Інституціональні пастки» функціонування ринку праці в Україні [Текст] / О. М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №4(13). – С. 140-147.
10. Уманский, С. Металлические слезы [Текст] / С. Уманский // Зеркало недели. – 2008. – №38. – С.7.

РЕЗЮМЕ

Сталинская Елена, Волочко Анна

Проблемы и перспективы горно-металлургического комплекса Украины в посткризисный период

В статье описаны актуальные проблемы функционирования горно-металлургического комплекса Украины. Проведен анализ целого спектра проблем металлургической отрасли и предложены варианты выхода из сложившейся ситуации.

RESUME

Stalinska Olena, Volochko Anna

Problems and prospects of mining and metallurgical complex of Ukraine in the post-crisis period

This article describes the urgent problems of the functioning of the mining and metallurgical complex of Ukraine. A deep analysis of the whole spectrum of problems of the industry is carried out. Several options of ways out of the present situation are proposed.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО БІЗНЕСУ

Стаття висвітлює теоретичні основи формування фінансового механізму розвитку зеленого бізнесу. Визначено поняття «фінансовий механізм становлення та розвитку зеленого бізнесу». Розкрито його елементи та рівні реалізації.

Ключові слова: фінансовий механізм, сталий розвиток, зелений бізнес.

Перехід від екстенсивного типу економічного розвитку до сталого сприяє мінімізації використання невідновлюваних природних ресурсів, ефективному використанню відновлюваних, покращення стану навколишнього середовища та підвищення екологічної безпеки держави, що забезпечує стабільне нарощення темпів економічного зростання країни. Тому заходи державної політики, спрямовані на зниження екодеструктивного впливу на довкілля діяльності економічних суб'єктів при одночасному забезпеченні їх рентабельності, сьогодні є надзвичайно важливими та актуальними. Для здійснення такого переходу в умовах ринку необхідно сформуванню та впровадженню фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу, який би створив сприятливі умови для реалізації екологічного менеджменту на підприємствах, виробництва екологічних товарів та послуг, НДДКР у сфері „зелених” технологій, енергоефективних та екологічно сприятливих методів виробництва. Так, як зелений бізнес в Україні ще не виділився як окремий напрямок економічної діяльності, то спочатку необхідно запровадити фінансовий механізм, що всіляко сприяв би його становленню, й згодом дещо його змінити для забезпечення його розвитку.

Сьогодні питанням взаємозв'язку фінансів та сталого розвитку присвячено багато наукових праць зарубіжних вчених, таких як Д. В. Вальтера [1], Дж. Елкінгтона [2], Р. Ісаака [3]. В Україні це питання залишається нерозробленим, і все ж окремі вчені досліджують дану проблематику в своїх працях. До таких належать Г. О. Білявський [4], В. І. Вернадський [5], О. О. Веклич [6]. Проте багатогранність та складність проблеми залишає багато нерозкритих питань, що потребують подальших досліджень.

Метою даної статті є висвітлення теоретичних основ формування фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: розкрити необхідність створення фінансового механізму та показати його вплив на обсяги інвестування економічної діяльності; проаналізувати існуючі визначення фінансового механізму та дати визначення фінансовому механізму становлення та розвитку

зеленого бізнесу; описати елементи фінансового механізму; розкрити рівні реалізації фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу.

Залучення фінансових ресурсів в економічну діяльність відбувається за умов, коли вартість наданої позики є вищою за витрати, пов'язані з отриманням цієї позики, тобто чим вищою є вартість коштів, наданих у користування (норма прибутку), тим більше фінансових ресурсів буде залучено [8, с. 523]. Тому бажання приватних інвесторів вкладати кошти в розвиток певного напрямку діяльності тісно пов'язане з рентабельністю цього напрямку та створених економічних, фінансових, правових та ринкових умов для його розвитку, що показано на рис. 1.

З рис. 1. видно, що за звичайних умов норма прибутку економічної діяльності (r_m) є низькою й тому обсяги залучених інвестиційних ресурсів будуть незначними (V_m). За умов створення ефективного фінансового механізму норма прибутку підвищиться (r_e), що у свою чергу призведе до зростання надходження фінансових ресурсів в цей напрямок діяльності (V_e). Така ситуація виконується, доки норма прибутку перевищує витрати, пов'язані із залученням капіталу. Це, в першу чергу, означає, що нестабільна економічна та нераціональна фінансова політики держави знижують норму прибутку (крива зсуюється ліворуч), що негативно позначиться на обсязі залучення інвестиційних ресурсів.

У цьому контексті особливого значення набуває розробка фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу (ЗБ), призначення якого полягає в створенні найбільш сприятливих умов функціонування для суб'єктів економічної діяльності ЗБ з використанням фінансових методів, інструментів та важелів, які б спонукали їх до використання прогресивних енергоефективних технологій (що покликані знижувати шкідливий вплив на довкілля), заохочували підприємства знижувати використання невідновлюваних природних ресурсів та раціонально користуватися відновлюваними, а також спонукали б їх до формування внутрішніх джерел фінансування природоохоронних заходів з підвищення якості навколишнього середовища. Таким чином становлення

* Зелений бізнес – комерційна діяльність, головною метою якої є отримання прибутку від продажу екологічних товарів й послуг, виробництво та надання яких передбачає застосування методів та технологій, що мінімізують інтегральний екодеструктивний вплив на довкілля, а їх використання сприяє створенню максимально екологічно сприятливих умов життя для споживачів як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді та веде до формування екологічної свідомості суспільства [7].

Норма прибутку, %

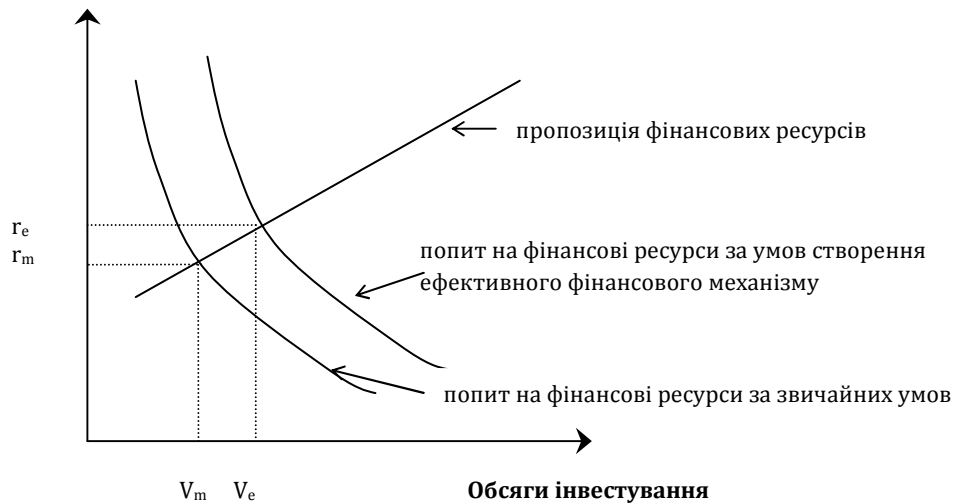


Рис. 1. Обсяг інвестування в економічну діяльність за звичайних умов та за умов створення ефективного фінансового механізму

Джерело: власна розробка автора.

та розвиток зеленого бізнесу, в першу чергу, потребує створення та впровадження його ефективного фінансового механізму.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі термін „фінансовий механізм” трактується як схема практичного використання фінансових важелів, спрямованих на регулювання процесів або об'єктів системи управління економіки держави на різних рівнях. Деякі автори, зокрема А. А. Воеводин, А. Н. Жилкіна, ототожнюють фінансовий механізм з фінансовим менеджментом та позиціують його як систему управління фінансами, а саме - фінансовими відносинами та грошовими потоками [9, с. 24]. О. М. Ковалюк вважає, що фінансове управління економікою та її фінансовий механізм реалізують себе за рахунок сукупності управлінських функцій, основними серед яких є прогнозування, планування, стимулювання, координація, організація, регулювання та контроль [10, с. 22]. В. М. Опарін трактує фінансовий механізм як сукупність фінансових методів, форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [11]. Його думку поділяє Г. Г. Кірейцев [12] і Н. Е. Заєць [13] вважаючи, що склад фінансового механізму є сукупністю систем фінансового забезпечення, фінансового регулювання, системи інструментів, стимулів та важелів. На думку А. І. Балабанова та І. Т. Балабанова, через фінансовий механізм здійснюється вплив фінансів на ефективність виробничого та торгового процесів, а безпосередньо фінансовий механізм – це система діяльності фінансових важелів, що виявляються в організації, плануванні та стимулювання використання фінансових ресурсів [14, с. 122]. О. П. Кириленко визначає фінансовий механізм як сукупність конкретних форм й методів забезпечення розподільчих та перерозподільних відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів [14, с. 41]. До складових фінансового механізму він відносить фінансові методи, нормативно-правове забезпечення, а також фінансові важелі, стимули та санкції. Дещо ширше розглядає склад фінансового

механізму А. М. Поддєрьогін, який відносить до складових фінансового механізму, крім фінансових методів та фінансових важелів, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [15].

На нашу думку, суттєвим недоліком поданих вище визначень поняття „фінансовий механізм” є відсутність переліку джерел забезпечення використання фінансових методів і важелів, зокрема правового, нормативного, інформаційного. Крім цього, з вищезазначених визначень досить важко відділити фінансовий механізм від фінансової політики держави. Саме тому, на наш погляд, найбільш точно розкриває особливості поняття „фінансовий механізм” О. Т. Левандівський: «Фінансовий механізм – це сукупність методичних, організаційних, нормативних та правових форм, методів, інструментів, важелів та положень, на основі яких розробляють заходи, що за умови відповідного нормативно-правового та інформаційного забезпечення визначають функціонування фінансово-економічних відносин у державі, практичне застосування яких направляється для досягнення визначених цілей та завдань, у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів» [16].

Таким чином, фінансовий механізм – це форма організації процесу суспільного відтворення. Досягнення цієї форми відбувається за рахунок взаємодії сукупності елементів забезпечення розподільчих та перерозподільних відносин процесу суспільного відтворення, а саме:

- фінансових методів (фінансового й оперативного управління, фінансового планування, фінансового забезпечення, фінансового регулювання і фінансового контролю);
- фінансових інструментів (прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціна тощо);
- нормативно-правового забезпечення (система нормативних, законодавчих та розпорядчих документів);

- економічних важелів (податки, обов'язкові збори, відсотки по кредитах, норми фінансування та ін.); – інформаційного забезпечення.

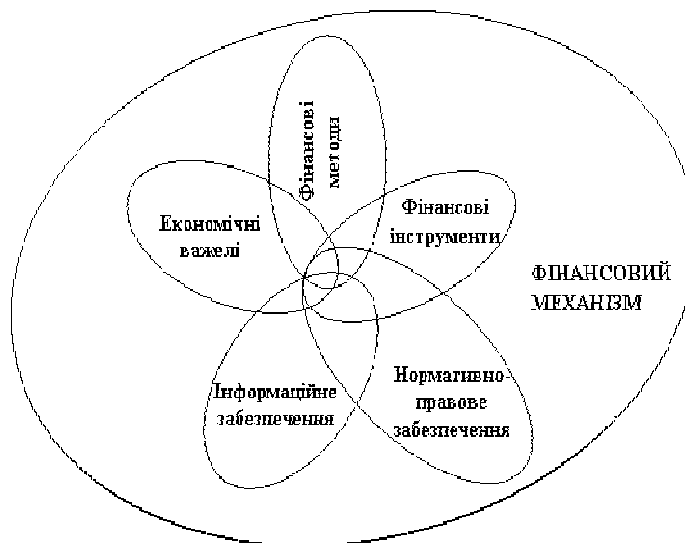


Рис. 2. Елементи фінансового механізму

Джерело: авторська розробка.

Як видно з рис. 2, фінансовий механізм реалізується через взаємодію його елементів. Це означає, що ці елементи взаємозалежні й тому зміна умов або методів функціонування одного елементу спричинить зміну умов та методів функціонування інших. Тому ефективність фінансового механізму підвищується тоді, коли всі його елементи функціонують одночасно та спрямовані на вирішення однієї мети.

Для досягнення більшої ефективності від застосування фінансового механізму створення передумов розвитку зеленого бізнесу слід визначити, що ми розуміємо під фінансовим механізмом становлення та розвитку зеленого бізнесу.

Аналіз попередніх досліджень, проведених у межах тематики фінансового забезпечення екологічної діяльності підприємств, показує, що в них не розкрито питання фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу. У вітчизняних нормативно-правових актах розкрита сутність лише економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності - комплексу економічних заходів, які стосуються забезпечення охорони НПС та раціонального природокористування всіх економічних суб'єктів держави [17] й не розроблено фінансового механізму, що сприяв би забезпеченню раціонального використання природних та енергоресурсів, підвищенню екологічної якості навколишнього середовища суб'єктами господарювання одночасно із забезпеченням їх рентабельності.

Окремі автори виділяють еколого-економічний механізм природокористування [18] і економічний механізм реалізації екологічної політики [19]. Так, О. О. Веклич виокремлює фінансово-кредитний механізм регулювання природокористування як структурну частину економічного механізму екологічного регулювання, який ототожнює з економічним механізмом природокористування та природоохоронної діяльності [6, с. 13–14]. У роботі

О. Л. Кашенко [20, с. 80] вживається термін фінансовий механізм забезпечення екологічного розвитку, проте не наводиться його визначення. К. В. Таранюк дає визначення фінансового механізму екологічного регулювання – системи спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм, методів, інструментів та важелів створення і використання фінансових ресурсів з метою досягнення еколого-економічної збалансованості функціонування суспільного виробництва та зниження негативного впливу на навколишнє середовище [21, с. 144]. За визначенням Є. Хлобистова, економічними механізмами та інструментами екологічної політики є комплекс організаційних, нормативних та правових заходів, спрямованих на оптимальну взаємодію економіки та навколишнього середовища по відношенню до людини. Іншими словами, це система державного стимулювання, попередження та обмеження різноманітних видів діяльності, пов'язаних з небезпечним для людини впливом на довкілля. Фінансові механізми екологічної політики держави є комплексом організаційних та інституційних заходів, спрямованих на кредитно-фінансове забезпечення формування та реалізацію екологічної політики відповідно до рівня розвитку продуктивних сил і соціальних пріоритетів щодо якості довкілля й раціонального природокористування [22, с. 745]. О. Я. Лазор під фінансово-економічним механізмом захисту використання і відтворення природних ресурсів та охорони довкілля розуміє систему фінансово-економічних методів, важелів, форм і прийомів з управління заходами охорони, збереження, використання і відтворення природних ресурсів із відповідним правовим, нормативним, фінансовим та інформаційним забезпеченням [23].

Усі вище зазначені визначення стосуються фінансового забезпечення охорони навколишнього середовища та ефективного використання природних ресурсів для техногенного типу економічного

зростання, однак формування нового виду підприємницької діяльності та перехід до концепції сталого розвитку має передбачати не тільки зміну пропорцій перерозподілу коштів між державою і суб'єктами господарювання у сфері охорони навколишнього середовища та використання ресурсів, а й принципово змінити всю сукупність інструментів, методів й способів регулювання перерозподілу всіх видів податків, зборів, ренти, створеної вартості, залучених ресурсів, що всіляко сприяли б забезпеченню стабільної рентабельності представників зеленого бізнесу, що потребує кардинальних змін податкової та експортно-імпоротної політики, нормалізації грошового обігу, зміни в банківській системі та державному регулюванні цін.

На нашу думку, основною метою фінансового механізму становлення ЗБ повинна бути мобілізація капіталу та коштів для фінансування підприємств, що функціонують на принципах сталого розвитку та побудови комерційних екологічних ринків. Метою застосування фінансового механізму становлення та розвитку зеленого бізнесу є сприяння забезпеченню економічних інтересів суб'єктів господарювання, що займаються вказаним напрямком економічної діяльності. Так як фінансовий механізм дає уявлення про те, за допомогою чого можна здійснити фінансовий вплив на підприємство, і вказує на те, як це зробити, то у складі фінансового механізму доцільно виділяти фінансові інструменти, важелі, норми та методи, за допомогою яких реалізуються прийняті рішення. Виходячи з цього, пропонуємо наступне визначення.

Фінансовий механізм становлення та розвитку

зеленого бізнесу – це сукупність взаємозалежних елементів (фінансових методів, фінансових інструментів, нормативно-правового забезпечення, економічних важелів, інформаційного забезпечення, (див. рис. 2.), за допомогою яких у державі здійснюються розподільчі та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання та фонди грошових коштів, що створюють сприятливі економічні передумови для становлення зеленого бізнесу й сприяють його розвитку до досягнення рівня самофінансування, тобто забезпечення потреб простого і розширеного відтворення діяльності за рахунок отриманих від неї доходів. Розподільчі й перерозподільні відносини виникають на різних рівнях державного управління та утворюються за допомогою специфічних методів, інструментів та важелів, що притаманні цьому напрямку діяльності – зеленому бізнесу.

Потрібно відзначити, що реалізація ФМЗБ може здійснюватися на таких рівнях:

- міжнародному;
- національному.

Саме на цих рівнях створюються специфічні піделементи фінансового механізму, взаємодія яких веде до його створення та впровадження, що буде стимулювати розвиток зеленого бізнесу.

У свою чергу ФМЗБ на національному рівні складається з державного рівня, рівня фінансового сектору та рівня приватного сектору, що показано на рис. 3.

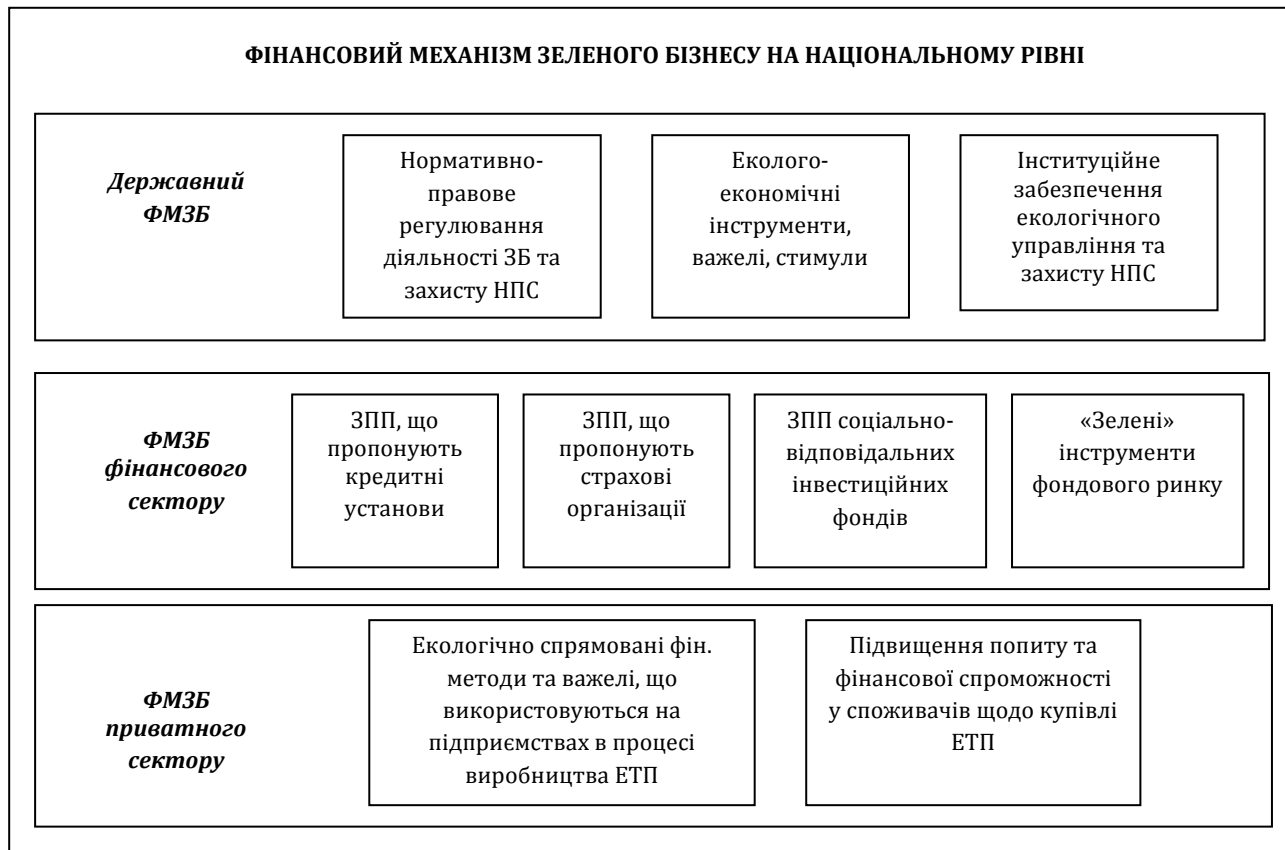


Рис. 3. Фінансовий механізм зеленого бізнесу на національному рівні

Джерело: авторська розробка

З рис. 3. видно, що фінансовий механізм становлення та розвитку зеленого бізнесу на національному рівні поділяється на наступні сектори: державний, фінансовий та приватний. У цих секторах утворюються фінансові елементи ФМЗБ, які сприяють становленню та розвитку зеленого бізнесу в країні.

Таким чином, залучення фінансових ресурсів для прискорення становлення та розвитку зеленого бізнесу передбачає створення ефективного фінансового механізму, що реалізується через взаємодію його елементів: фінансових методів, фінансових інструментів, нормативно-правового забезпечення, економічних важелів та інформаційного забезпечення на державному рівні, рівні фінансового сектору та рівні приватного сектору.

Список літератури

1. Дитрих В. Зелений бізнес - мільярдная сделка! На смену доткомам приходят дотгрини / Вальтер Дитрих [пер. с нем. В.Хартмана]. - К.: Ин-т экон. и прогнозирова. НАН Украины, 2009. - 296 с.
2. Elkington J. The Triple Bottom Line, Does It All Add Up?: Assessing the Sustainability of Business and CSR / John Elkington. - Earthscan Publications Ltd., 2004. - 186 p.
3. Isaak R. Green Logic: Ecopreneurship, Theory and Ethics / Robert Isaak. - Sheffield: Greenleaf, 1998. - 144 p.
4. Білявський Г. О. Порядок Денний XXI століття: Національний шлях до гармонійного розвитку / Г. О. Білявський, В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, І. В. Медведенко, В. М. Навродський. - К.: Літсофт, 2002. - 51 с.
5. Вернадский В. И. Биосфера / В. И. Вернадский. - М.: Мысль, 1967. - 49 с.
6. Веклич О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. Веклич. - К.: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. - 88 с.
7. Степаненко Б. В. Особливості та проблеми методології визначення поняття «зелений бізнес» / Богдана Степаненко // Економіка та прогнозування. - 2010. - №4. - С. 22-38.
8. Peszko Gr. Environmental financing in European economies in transition / Peszko Gr., Zyllicz T. // Environmental and resource economics. - 1998. - № 11. - P.521-538.
9. Москаленко В. П. Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві: курс лекцій / Москаленко В.П., Шипунова О.В. - Суми: ВТД «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. - 106 с.
10. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм економіки України / О. М. Ковалюк // Фінанси України. - 2001. - №9. - С. 22-28.
11. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): [Навч. посібник] / В. М. Опарін. - [2-ге вид.]. - К.: КНЕУ, 2002. - 240 с.
12. Кірейцев Г. Г. Гроші. Фінанси. Кредит: навч.-метод. посібник / Г. Г. Кірейцев, Н. М. Александрова, С. О. Маслова / за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. - Житомир: ЖІТІ, 2001. - 312 с.
13. Балабанов А. И. Финансы. / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. - СПб.: Питер, 2000. - 192с.
14. Кириленко О. П. Фінанси [Теорія та вітчизняна практика]: [Навч. посібник] / О. П. Кириленко. - Тернопіль: Економічна думка, 2000. - 259с.
15. Фінанси підприємств: [Підручник]; за ред. А. М. Поддєрьогіна. - К.: КНЕУ, 2000. - 460с.
16. Левандівський О. Т. Фінансовий механізм відтворення природних ресурсів / О. Т. Левандівський // Інноваційна економіка. - 2010. - №16. -- С. 214--218.
17. Телиженко А. М. Экономика чистого воздуха: международное управление / А. М. Телиженко. - Сумы: ИТД „Университетская книга“, 2001. - 326 с.
18. Міщенко В. С. Віртуалізація еколого-економічного механізму природокористування / В. С. Міщенко, І. М. Підкамінний [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://dual.rainbow.gov.ua/>.
19. Синякевич І. Економічні інструменти екополітики / І. Синякевич. - Економіка України. - 1999. - № 10. - С. 78-83.
20. Кашенко О. Л. Фінанси природокористування / О. Л. Кашенко.

- Суми: Університетська книга, 1999. - 421 с.

21. Таранюк К. В. Розвиток фінансового механізму еколого-сбалансованого розвитку регіону / К. В. Таранюк // Вісник СумДУ. Серія Економіка. - 2009. - №2. - с. 140-145.
22. Хлобистов Є. В. Фінансові механізми екологічної політики / Є. В. Хлобистов // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. - 2004. - Вип. 3-4. - С. 744-752.
23. Лазор О. Я. Фінансово-економічні важелі реалізації екологічної політики / О. Я. Лазор // Збірник наукових праць Української академії державного управління. - К.: УАДУ, 2002. - Вип. 2. - С. 188 - 195.

РЕЗЮМЕ

Степаненко Богдана

Теоретические основы формирования финансового механизма развития зеленого бизнеса

Статья посвящена освещению теоретических основ формирования финансового механизма развития зеленого бизнеса. Определено понятие «финансовый механизм становления и развития зеленого бизнеса». Раскрыты его элементы и уровни реализации.

RESUME

Stepanenko Bohdana

Theoretical background of formation of green business development financial mechanism

The article is devoted to the study of theoretical background of formation of green business development financial mechanism. The term «financial mechanism of establishment and development of green business» is defined. Its elements and levels of realization are disclosed.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2011 р.

Олена ТИВОНЧУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

Марія ОЛЬШАНСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЕВРИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В АНАЛІЗІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Розглянуто сутність та види евристичних методів економічного аналізу, зокрема експертних оцінок. Визначено їх переваги та недоліки. Запропоновано методичний підхід до аналізу інноваційних проєктів на основі методу сценаріїв.

Ключові слова: *аналіз, інноваційні проєкти, евристичні методи, експертні оцінки, метод сценаріїв.*

Невід'ємною умовою активізації інноваційної діяльності підприємств та зростання її ефективності, забезпечення розвитку вітчизняної економіки на високотехнологічній основі є прийняття своєчасних раціональних (оптимальних) управлінських рішень, що ґрунтуються на комплексному та системному економічному аналізі. За допомогою аналізу розробляється стратегія і тактика інноваційної діяльності підприємства, проводиться обґрунтування доцільності впровадження інноваційних проєктів та оцінюються їх результати, визначається конкурентоспроможність інноваційних продуктів, досліджуються обсяги виробництва та збуту інноваційної продукції тощо.

Високий рівень невизначеності і ризику інноваційної діяльності, недостатність або відсутність необхідної інформації обмежує можливість застосування в аналізі формалізованих способів, в основу яких покладено чіткі аналітичні залежності. При цьому особливого значення набувають методи та прийоми, засновані на інтуїції, знаннях та досвіді експертів-аналітиків, що зумовлює актуальність їх дослідження.

Окремі теоретико-методологічні аспекти дослідження евристичних методів, а також напрямків їх застосування в аналізі інноваційної діяльності підприємств розглядаються у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема Гейця В. М., Грабовецького Б. Є., Кіндрацької Г. І., Коваленка І. І., Купалової Г. І., Рзаєвої С. Л., Серединської В. М. [1-7] та інших. Разом з тим низка важливих питань цієї проблематики потребують подальшого розроблення.

Метою статті є уточнення сутності та класифікації евристичних методів, виявлення їх переваг і недоліків, а також визначення особливостей їх застосування в аналізі інноваційних проєктів.

До евристичних методів (від грец. *heuriskō* – відшукою, відкриваю) економічного аналізу відносять зазвичай спеціальні методи, які ґрунтуються на інтуїції, творчому мисленні, досвіді фахівців, на їх здатності розв'язувати задачі, для яких математичний алгоритм

чи точний спосіб вирішення невідомий. Хоча підґрунтя цих методів було закладено ще у філософській концепції Сократа, широке наукове й практичне визнання вони отримали у ХХ ст. Сьогодні в економічній літературі нараховується понад сто методів евристичного пошуку, а також їх модифікацій і комбінацій.

Евристичні методи мають універсальний характер і їх застосовують у багатьох сферах наукової й практичної діяльності – у винахідництві, психології, лінгвістиці, педагогіці тощо. В економічному аналізі ці прийоми використовують:

- з метою прогнозування розвитку економічної ситуації;
- за умови нестачі економічної інформації або повної її відсутності;
- якщо розв'язання сформульованої задачі іншими методами ускладнене;
- якщо необхідно провести оцінку діяльності підприємства без довготривалого дослідження тощо. Хоча у науковій літературі відсутній єдиний підхід до класифікації евристичних методів, узагальнено їх можна згрупувати за такими ознаками:
- за характером алгоритму творчого процесу: методи малоупорядкованого (ненаправленого) пошуку, впорядкованого (направленого) пошуку, комбіновані;
- за способом застосування: індивідуальні та колективні.

До методів малоупорядкованого пошуку відносять методи аналогії, інверсії, емпатії, ідеалізації тощо. Вони ґрунтуються на використанні інтуїції та певних прийомів активізації творчості. Ці методи покликані на подолати так звану інерційність мислення, що перешкоджає всебічному глибокому розгляду проблеми, створити сприятливі умови для творчої діяльності та підвищити продуктивності цього процесу, тому їх часто називають психологічними.

Методи впорядкованого пошуку (теорія розв'язання винахідницьких задач, репольний тощо) передбачають застосування системного науково-обґрунтованого

алгоритму творчого процесу. Процедура реалізації цих методів є достатньо складною і використовують їх, в основному, в інженерно-технічній сфері для вирішення винахідницьких завдань.

У комбінованих методах використовується як інтуїція, так і певні правила та закономірності раціональної думки. Саме такі методи, зокрема експертні оцінки, отримали широке визнання в економічному аналізі, передусім у стратегічному та функціонально-вартісному.

Експертними евристичними методами (експертними оцінками) називають комплекс логічних, математичних та статистичних процедур, спрямованих на отримання від експертів інформації, її аналіз і узагальнення. Основними причинами, що знижують точність експертних оцінок, є [8, с. 75]: використання некомпетентних експертів; недостатня підготовленість експертизи; недосконалість технології, що використовується; недоліки методів обробки експертної інформації. Розрізняють індивідуальні – інтерв'ю, анкетування, метод Дельфі, контрольних запитань тощо та колективні експертні оцінки, під час яких використовують спеціальні методи: нарад, «мозкової атаки», синектики, фокальних об'єктів тощо.

Індивідуальні експертні методи ґрунтуються на отриманні від експертів незалежних оцінок з їх наступним опрацюванням для прийняття єдиного (оптимального) рішення. Перевагами цих методів є використання здібностей і знань кожного експерта, а також відносна простота організації проведення аналізу. Проте обмеженість знань одного експерта зумовлює певний рівень суб'єктивізму отримуваних оцінок. Тому більшого поширення на практиці набули колективні експертні методи, що передбачають взаємодію між залученими фахівцями.

Колективні експертні оцінки (методи колективної роботи експертної групи) полягають у виробленні загального судження шляхом спільного обговорення проблеми фахівцями-експертами. Іноді їх називають методами прямого (безпосереднього) отримання колективної думки. Основна перевага цих методів полягає у забезпеченні різнобічності та ґрунтовності аналізу. До недоліків слід зарахувати складність процедури отримання інформації та формування колективної думки на основі індивідуальних суджень експертів, можливість тиску з боку авторитетів у групі, прийняття компромісних рішень тощо.

Серед колективних методів експертних оцінок необхідно відзначити метод сценаріїв. Загалом спрогнозувати очікувані результати від інноваційної діяльності можна за допомогою різних методів. Однак, якщо зовнішнє середовище є нестабільним та швидко змінюється (подібно до українського), доцільно розробити декілька варіантів розвитку ситуації та використати метод сценаріїв. Цей метод дає змогу з певною імовірністю визначити перспективи розвитку подій та можливі наслідки рішень, що приймаються, комплексно оцінювати фактори впливу, своєчасно виявляти потенційні небезпеки тощо [9].

Метод сценаріїв широко застосовують з метою оцінки ризику реалізації інвестиційних проектів. Його основним завданням є визначення впливу всіх основних (факторних) показників на ефективність проекту за різних умов (сценаріїв) його реалізації – від найкращих до найгірших [10, с. 569].

В аналізі інноваційної діяльності його доцільно також використовувати для обґрунтування

необхідності залучення до реалізації інноваційного проекту зовнішніх учасників. Втілення методу сценаріїв у цьому випадку відбувається у такій послідовності:

- передбачення можливих подій: E_k , де $k = 1, 2, \dots, n$ (n – кількість подій);
- оцінювання вірогідності p_k кожної події A_k (очікуваний прибуток),
- $\sum p_k = 1$, де p_k – ймовірність збуту продукції;
- вибір критерію аналізу: математичне очікування прибутку;
- розрахунок математичного очікування прибутку (МЕ);
- прийняття рішення.

Для аналізу використано інноваційний проект, що реалізовувався на ВАТ «Іскра». Відкрите акціонерне товариство «Іскра» – єдина в Україні потужна світлотехнічна компанія, яка має повний завершений технологічний цикл виробництва – від наукових розробок до випуску компонентів та готової високоякісної продукції. Підприємство постійно розвиває науково-дослідницький та виробничо-технічний потенціал – вдосконалює існуючі технології, вкладає значні кошти у модернізацію та розвиток виробництва, розробляє нові джерела світла.

Метою проекту було зменшення об'єму електролампи з метою економії витрат та зниження рівня собівартості продукції. У зв'язку з тим, що проект передбачав створення та реалізацію на ринку нового продукту, а також потребував додаткових ресурсів, доцільно було розглянути необхідність залучення до виконання проекту зовнішніх учасників, а саме: інвестора, який надасть додаткові фінансові ресурси для випуску більшої кількості нових електроламп, та торгових агентів для виходу на ринок та продажу нових електроламп.

Для передбачення можливих подій (у цьому випадку – прибутку від реалізації нової продукції) була сформована експертна група (комісія) з учасників інноваційного проекту та менеджменту підприємств, які задіяні у реалізації інноваційного проекту. У групу увійшло 19 осіб, серед яких 12 менеджерів ВАТ «Іскра» різних рівнів управління та підрозділів, у тому числі фінансовий директор, 5 торгових агентів, що здійснюють реалізацію інноваційної продукції підприємства, 2 оптові покупці продукції. При оцінюванні обсягів продажу та прибутку брали до уваги статистичні дані попередніх часових періодів та ринкові фактори, які на них впливають. Експертами було розроблено 6 можливих сценаріїв: № 1, 2 відображають мінімальний рівень реалізації стратегії проекту, № 3, 4 – оптимальний рівень збуту за проектом, і № 5, 6 – максимальний рівень реалізації проекту.

Результати оцінювання експертною групою очікуваних обсягів продажу продукції подані у табл. 1.

На наступному етапі сценарного аналізу було визначено ймовірність обсягів продажу із залученням інвестора та торгового агента. А саме, експертна група оцінювала такі види ймовірностей: p_{k1} – ймовірність обсягу продажу із залученням торгового агента до інноваційного проекту, p_{k2} – ймовірність обсягів продажу із залученням зовнішнього інвестора, p_{k3} – без залучення зовнішніх інвесторів та торгових агентів (див. табл. 1). З отриманих результатів оцінювання можна зробити перші висновки. Агресивна стратегія, яка може реалізовуватися за участю зовнішнього інвестора, не дасть бажаних результатів, оскільки на

Таблиця 1. Результати експертного оцінювання ймовірності обсягів збуту та прибутку з залученням та без залучення зовнішніх учасників до інноваційного проекту

Сценарії	Обсяг збуту, тис. од.	Прибуток, грн.	Імовірність		
			із залученням торгового агента	із залученням зовнішнього інвестора	без залучення зовнішніх учасників
k	E_k	A_k	p_{k1}	p_{k2}	p_{k3}
1	29246,8	2900982	$p_{11} = 0,00$	$p_{12} = 0,05$	$p_{13} = 0,10$
2	35131	3484995	$p_{21} = 0,05$	$p_{22} = 0,10$	$p_{23} = 0,30$
3	38073,1	3776851	$p_{31} = 0,10$	$p_{32} = 0,25$	$p_{33} = 0,35$
4	43957,3	4360564	$p_{41} = 0,20$	$p_{42} = 0,35$	$p_{43} = 0,15$
5	49841,5	4944277	$p_{51} = 0,25$	$p_{52} = 0,2$	$p_{53} = 0,10$
6	52783,6	5236371	$p_{61} = 0,40$	$p_{62} = 0,05$	$p_{63} = 0,00$
			$\sum p_{k1} = 1$	$\sum p_{k2} = 1$	$\sum p_{k3} = 1$

Таблиця 2. Прибуток після сплати винагороди зовнішнім учасникам інноваційного проекту

Сценарії	Прибуток при залученні торгового агента, грн. (A_{k1})			Прибуток при залученні зовнішнього інвестора, грн. (A_{k2})			Прибуток без залучення зовнішніх учасників, грн. (A_{k3})
	5%	7%	10%	7,5%	12%	15%	
1	2755933	2697913	2610884	2683409	2552865	2465835	2900982
2	3310745	3241046	3136496	3223621	3066796	2962246	3484995
3	3588009	3512472	3399166	3493588	3323629	3210324	3776851
4	4142536	4055325	3924508	4033522	3837296	3706479	4360564
5	4697063	4598178	4449849	4573456	4350964	4202635	4944277
6	4974553	4869825	4712734	4843643	4608007	4450915	5236371

ринку існує високий рівень конкуренції та стабільний попит на товар, і вкладення додаткових ресурсів не змусить споживача суттєво збільшити обсяги купівлі продукції. Однак, залучення компетентного торгового агента дозволить дещо збільшити обсяги збуту продукції через вихід на нові ринки збуту, що відобразилося в результатах оцінювання експертами (табл. 1).

При розв'язанні завдання оцінювання доцільності залучення зовнішніх учасників важливим є розрахунок прибутку з врахуванням виплати їм винагороди. Результати розрахунку наведені в табл. 2.

Суттєвим етапом сценарного аналізу є встановлення критерію вибору доцільності залучення зовнішніх учасників. Для цього ми обрали критерій максимізації математичного очікуваного прибутку, для розрахунку якого використовуємо загальновідому формулу сценарного аналізу:

$$ME = \sum A_k * p_k \quad (1)$$

За формулою (1) розрахуємо обсяг очікуваного прибутку залежно від ймовірності збуту при різних рівнях винагороди зовнішнім учасникам інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Результати розрахунку наведено у табл. 3.

Отже, згідно з отриманими результатами доходимо до висновку, що до проекту доцільно залучити зовнішніх торгових агентів, що дозволить збільшити обсяг прибутку з 3806 тис. грн. до 4517 тис. грн. При цьому доцільно домовитися про винагороду торговому агенту у розмірі 5% від прибутку, що суттєво не вплине

на умови договору між учасниками інноваційної діяльності, і водночас принесе найбільший приріст прибутку порівняно з іншими умовами.

Залучати зовнішніх інвесторів (кредиторів) не вигідно, оскільки підприємство володіє достатніми ресурсами для реалізації інноваційного проекту. Про це свідчать і результати, отримані шляхом сценарного аналізу.

В подальшому підприємству якщо воно не хоче бути залежним від зовнішніх учасників інноваційної діяльності, доцільно розширювати мережу власних магазинів та дилерів, розвивати кредитні схеми збуту продукції та зустрічну торгівлю, активніше працювати на зовнішніх ринках.

Таким чином, евристичні експертні методи аналізу дають змогу поповнювати нестачу економічної інформації або компенсувати повну її відсутність, приймати нестандартні управлінські рішення в умовах невизначеності та ризику, будувати стратегію підприємства відповідно до змін ринкової кон'юнктури, оцінювати результати діяльності без трудомісткого дослідження. Подальше вдосконалення існуючих та розроблення нових методик аналізу інноваційних проектів, що ґрунтуються на евристичних методах, сприятиме зниженню ризику, підвищенню обґрунтованості прийняття та якості виконання управлінських рішень та зростанню ефективності інноваційної діяльності підприємств.

Таблиця 3. Прибуток в залежності від ймовірності збуту та рівня винагороди зовнішніх учасників інноваційної діяльності підприємства, грн.

Прибуток при залученні торгового агента, A_{k1}			Прибуток при залученні зовнішнього інвестора, A_{k2}			Прибуток без залучення зовнішніх учасників, A_{k3}
5%	7%	10%	7,5%	12%	15%	0%
4516932	4421839	4279199	3898535	3708877	3582438	3806007

Список літератури

1. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: [підручник] / [Гець В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
2. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: [монографія] / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.
3. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: [підручник] / Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г.; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
4. Коваленко И. И. Экспертные оценки в управлении инновационными проектами: [учебн. пособие] / И. И. Коваленко, С. В. Драган, М. А. Рыхальский. – Николаев: НУК, 2007. – 168 с.
5. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: [навч. посіб.] / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
6. Рзаєва С. Л. Експертні оцінки в менеджменті освіти: [монографія] / С. Л. Рзаєва. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 147 с.
7. Серединська В. М. Теорія економічного аналізу: підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2006. – 368 с.
8. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень: [підручник]. – К.: Кондор, 2009. – 187 с.
9. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник] / Г. І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Знання, 2010. – 406 с.
10. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. – 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 672 с.

РЕЗЮМЕ

Тивончук Елена, Ольшанская Мария
Особенности использования эвристических методов в анализе инновационных проектов

Рассмотрены сущность и виды эвристических методов экономического анализа, в частности экспертных оценок. Определены их преимущества и недостатки. Предложен методический подход к анализу инновационных проектов на основе метода сценариев.

RESUME

Tyvonchuk Olena, Olshans'ka Maria
Peculiarities of the application of heuristic methods in the analysis of innovative projects

The essence and types of heuristic methods of economic analysis in particular methods of expert estimations are considered. Their advantages and disadvantages are defined. A methodical approach to the analysis of innovative projects based on the scenario method is proposed.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2011 р.

ЕКОНОМІЧНА АКТИВНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ

У статті окреслено основні тенденції розвитку економічно активного населення та запропоновано шляхи підвищення економічної активності трудового потенціалу.

Ключові слова: економічно активне населення, ринок праці, міграційні процеси, регулювання зайнятості, безробіття.

Сучасні демографічні процеси впливають на якість і чисельність економічно - активного населення в перспективі. "Старіння" зайнятих у господарському комплексі та скорочення природного приросту населення в майбутньому спричинить проблему трудової мобільності працюючих, обмеженість їхніх можливостей брати участь у процесі виробництва із використанням новітніх науково-технічних досягнень, зрештою проблему забезпечення економіки країни трудовими ресурсами. А тому гострою постає проблема активізації трудового потенціалу країни.

Питання формування трудового потенціалу та збереження трудового капіталу вивчають такі провідні науковці, як Н. Анішина, О. Грیشнова, Б. Данилишин, О. Демчишин, О. Заклекта, Є. Качан, Л. Колешня, В. Кріян, І. Курило, В. Куценко, М. Левицький, Н. Маркова, Т. Пліткаш, В. Савченко, М. Солдатенков, П. Федик, Л. Шевченко та ін. Проводячи теоретичні дослідження щодо виявлення залежності між стимулюванням праці та розміщенням трудових ресурсів, автори дійшли висновку, що стимулювання економічно-активного населення є однією з основних частин ринку праці та складовим елементом механізму розміщення трудових ресурсів.

Метою статі є дослідження механізмів та способів впливу на процеси відтворення економічно - активного населення та його зайнятості, використання, їх для підвищення ефективного функціонування економіки України.

У вітчизняній науці донедавна найбільш вживаним поняттям вважались „трудові ресурси”, а категорія „економічно-активне населення” є новою і почала використовуватись вітчизняними науковцями із переходом до нових форм суспільних відносин.

Поняття "трудові ресурси" ширше, ніж поняття "економічно активне населення", оскільки включає ще і працездатних непрацюючих людей та тих, що навчаються з відривом від виробництва. Реально за поняттям "трудові ресурси" стоїть чисельність населення, яке можна змусити працювати, тобто яке фізично здатне працювати. Поняття ж "економічно активне населення" - це та реальна частина трудових ресурсів, що добровільно працює або хоче працювати.

Але таке вузьке розуміння не є достатнім з огляду на багатоаспектність визначення. Проблема розмежування понять постала із появою глобалізації, інтеграційних процесів поряд із загостренням міжнародної конкуренції і переходом до

постіндустріального, інформаційного суспільства. Адже особливої ваги в таких умовах набирає ефективне відтворення і використання саме людського потенціалу [1, с. 94].

За визначенням МОП, економічно-активне населення (робоча сила відповідно до міжнародної термінології) складається з населення обох статей віком від 15 до 70 років включно, яке впродовж певного періоду часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. До складу економічно-активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які займались економічною діяльністю або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як „зайняті” та „безробітні”.

Людський потенціал суспільства розуміють як нагромаджений населенням країни запас фізичного, психічного, морального здоров'я, знань, умінь, навичок, професійної компетентності, підприємницької і громадянської активності, що може реалізовуватись в суспільстві через різні види діяльності. (Зауважимо, що поняття „людський потенціал” не використовується в українській економічній літературі, а в іноземній - „людські ресурси”). Трудовий потенціал є однією з підсистем людського потенціалу. Адже якщо носіями людського потенціалу є все населення країни (охоплюючи осіб молодшого і старшого працездатного віку), то трудового потенціалу - працездатні особи працездатного віку.

Тому сутність поняття „особистісний людський потенціал” слід розуміти як досягнутий синергетичний ефект від сформованої шляхом праці, докладання зусиль з боку людини, за умови достатнього рівня інвестицій, професійної здатності, кваліфікації, компетентності, що охоплює стан фізичного, психічного здоров'я, рівень знань, умінь, навичок, який за належної мотивації може реалізуватись через конкретну трудову діяльність. Реалізація людського потенціалу через механізм трудової зайнятості перетворює його на людський капітал. При цьому розмір доходів людини та прибуток підприємств залежать і від рівня людського потенціалу. Що вищий потенціал, то більший людський капітал. Тобто людський потенціал є мірою втіленої в людині потенційної здатності до трудової діяльності, що визначає величину людського капіталу, який забезпечує відповідний дохід, а підприємству - прибуток.

Для економічно активного населення, включно із

безробітними, істотним є статус зайнятості. На практиці розрізняють п'ять статусів: наймані робітники; самозайняті; роботодавці; неоплачувані працівники; особи, які не піддаються класифікації за статусом зайнятості [2,с.41].

Економічно-активне населення - це накопичений людський капітал, що має надзвичайно великий вплив на соціально-економічний розвиток країни, зокрема: забезпечує можливість використовувати новітню техніку і технологію на виробництві, впроваджувати різноманітні інновації; суттєво підвищує продуктивність праці; підсилює економічну, трудову і творчу активність населення. Розвиток людського капіталу та збільшення віддачі від нього для його власників сприятиме формуванню середнього класу в Україні.

Відповідно до методологічних підходів визначаються методи і методики дослідження економічної активності населення. Економічно-активне населення розглядають з точки зору його кількісних і якісних характеристик, за допомогою аналізу демографічних показників, показників освітнього рівня і профмайстерності. Для аналізу використовують також підходи, властиві дослідженню розміщення продуктивних сил. Важливими є також характеристика економічної активності за допомогою показників зайнятості, а також розподіл зайнятого населення між сферами і галузями економіки.

Найбільшу чисельність економічно-активного населення мають відповідно ті області, які мають найбільшу кількість населення і високу частку працездатних людей.

Основними тенденціями, які впливають на відтворення економічно активного населення в демографічній структурі України, залишається скорочення його чисельності в поєднанні зі старінням і погіршенням здоров'я, що у майбутньому спричинить значний дефіцит робочої сили.

Негативною рисою сучасного стану використання економічно - активного населення є відтік великої частки висококваліфікованих працівників за кордон (за експертними розрахунками, на сьогодні за кордоном працює понад 3,0 млн. українців)[4].

Ще однією демографічною проблемою сучасної України є істотне відставання від розвинутих європейських країн за показником середньої очікуваної тривалості життя [1, с. 95].

В Україні економічно-активне населення становить 21,19 млн. осіб, в їх структурі переважають працездатні люди - 89,1 %, незначну частку становлять зайняті особи старшого віку (9,7%) та підлітки (0,1%), з яких 18,9 млн. осіб або 91,6% були зайняті економічною діяльністю, а решта 2,29 млн. осіб - відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП) - класифікувалися як безробітні.

Основними рисами, що були притаманні ринку робочої сили і економічно-активному населенню зокрема у 2010 році, порівняно з 2009 роком, було: збільшення рівня економічної активності з 72,7% до 72,9% населення відповідного віку; збільшення рівня зайнятості з 66,7% до 67,3% населення відповідного віку; зменшення обсягів самостійної: зайнятості - на 7,2%; зменшення кількості економічно неактивних осіб, зневірених у пошуку роботи на 15,9%; зростання кількості незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості впродовж року - на 3,4%; зростання кількості безробітного населення (за

методологією МОП) на 0,5%; зменшення кількості вільних робочих місць (вакансій) на 46,3%; зниження рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості з 45,4% до 43,3%; зростання середньомісячної допомоги по безробіттю на 68,3%; зростання розміру середньомісячної номінальної заробітної плати на 33,7% [3].

Всі регіони України в умовах кризи належать до трудонадлишкових. Щодо довготривалого безробіття, то воно переважає в містах, що пояснюється його домінуванням серед економічно активного населення та усіх безробітних. В сільській місцевості існує проблема зростання частки зайнятих в неформальному секторі економіки.

Розв'язання проблем ефективного використання економічно активного населення потребує комплексного дослідження кількісних і якісних характеристик населення і найпродуктивнішої його частини зокрема. Важливою проблемою, яка постала перед працересурсним потенціалом, є припинення його виснаження та забезпечення найбільш економічно ефективною його зайнятості.

Ситуація, що склалася, вимагає розроблення науково обґрунтованого бачення подальшого розвитку трудового потенціалу. Необхідним є державне регулювання в таких галузях: поліпшення природної бази, розвитку освітньої бази, у сфері зайнятості, регулювання соціально-трудова відносин, політики доходів, охорони праці тощо.

Основним напрямком державної політики розвитку трудового потенціалу на регіональному рівні є створення умов через збалансоване функціонування господарського комплексу регіонів з урахуванням його природно-ресурсного, науково-технічного, виробничого потенціалу та екологічного стану довкілля.

Для подолання негативної тенденції зменшення чисельності населення і природного приросту чисельності мають здійснюватися комплексні заходи щодо забезпечення розширеного відтворення населення, і для покращення використання економічно - активного населення України варто вжити цілу низку заходів, підґрунтям яких має бути діяльність держави щодо вдосконалення системи забезпечення населення необхідними благами відповідно до діючих соціальних стандартів.

Потрібний диференційований підхід до розв'язання проблем праці трудоресурсного потенціалу на регіональному рівні. Зокрема необхідно звернути увагу на:

- розвиток малих міських поселень, відродження села і сільського господарства у Північних і Центральних областях України;
 - зменшення масштабних трудових і міграційних потоків із Західних областей;
 - реформування системи державної соціальної підтримки безробітних громадян з метою стимулювання їх до активного пошуку роботи.
 - попередження структурного безробіття, яке викликане оптимізацією вугільної промисловості і сприяння вільному підприємництву в Донецькій і Луганській областях;
 - усунення диспропорцій в використанні економічно-активного населення Дніпропетровської, Запорізької, Кіровоградської областей.
- Український ринок праці склався під впливом як

інерції розпаду планово-централізованої системи зайнятості та трансформаційної кризи, так і позитивних соціально-економічних перетворень. У наш час виникли негативні демографічні тенденції, територіальні структурні диспропорції попиту та пропозиції на ринку праці, незбалансованість наявного трудового потенціалу та робочих місць, невідповідність сфери професійної освіти потребам ринку праці, низький рівень заробітної плати в бюджетному секторі. До пріоритетів реформування ринку праці та зайнятості населення можна зарахувати: удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення, удосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці, забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу для відповідності структури: професійної освіти до потреб ринку, підвищення якості робочих місць. Основними цілями державної регіональної політики повинні стати: - подолання бідності, запобігання розвитковій хронічній та успадкованій бідності на основі зростання доходів та рівня життя всього населення, глибоке реформування сфери праці, забезпечення ефективною зайнятості.

Список літератури

1. Броч, В. Економічне зростання і проблема зайнятості через призму життєвого рівня населення [Текст] / В. Броч // Вісник Тернопільської Академії народного господарства. – 2003. – № 9. – С. 94 – 95.
2. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості [Текст] : навч. пос. / В. С. Васильченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 252 с.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://readbook.com.ua/book/30/727/>.
5. Фаріон І. Д. Економіка праці та соціально – трудові відносини : організація, облік, аналіз, контроль [Текст] : навч. пос. / І. Д. Фаріон, Л. І. Жук. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 616 с.

РЕЗЮМЕ

Титов Ярослав

Економіческая активность населения Украины: анализ и пути усиления

В статье очерчены основные тенденции развития экономически активного населения и предложены пути повышения экономической активности трудового потенциала.

RESUME

Titov Yaroslav

Economic activity of population of Ukraine: analysis and ways of strengthening

In the article main trends of progress of economically active population are outlined. The way of increase of economic activity of labour potential are offered

Стаття надійшла до редакції 24.03.2011 р.

ФОРМУВАННЯ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ – ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто формування туристичної індустрії в Україні. Запропоновано шляхи її вдосконалення, окреслено кроки до сталого розвитку туристичного бізнесу.

Ключові слова: індустрія туризму, туристична сфера, рекреаційні ресурси, туристичні потоки, туристичний потенціал.

*«Початок – половина всього»
Піфагор*

Індустріальний розвиток цивілізації, забруднення екологічних систем, особливо навколо великих промислових центрів, зростання технологічного навантаження на людину через прискорення темпу життя змушує все більшу кількість людей шукати відпочинку серед природи. Задоволенню цієї потреби сприяє розвиток туризму.

В цілому туристична сфера діяльності є однією з найбільш ефективних сфер економіки, надзвичайно прибутковим бізнесом. Туризм стимулює поживлення фінансового розвитку, викликає зростаючий інтерес не лише в потенційних туристів, але і в інвесторів. Ця сфера виступає стабілізатором налагодження та зміцнення стосунків між країнами, дієвим фактором підвищення престижу України в міжнародному співробітництві. Нині доходи від туризму у світі складають більше 7% світового експорту та понад 20% міжнародної торгівлі послугами. Нині існують країни, що є переважно постачальниками туристів. Серед останніх – США, Бельгія, Данія, Німеччина, Голландія, Швеція, Канада, Великобританія. Найбільше приймають туристів – Австралія, Греція, Кіпр, Італія, Іспанія, Туреччина, Франція, Болгарія, Єгипет.

Україна донині не належить ні до першої, ні до другої групи, не дивлячись на те, що для розвитку туристичного бізнесу на її території є всі необхідні передумови:

- вдале територіальне розташування об'єктів рекреаційного типу;
- наявність широкої мережі транспортного сполучення тощо.

Україна володіє унікальними природними, культурними об'єктами, пам'ятками історії, архітектури, релігійно-культурними комплексами, що об'єднуються в наступні групи: природні, історико-культурні та соціально-економічні.

Розвитку туризму на території України сприяють кліматичні умови – сонячний, температурний та вітровий режим, вологість повітря, опади тощо. На території країни знаходиться значна частина водних плес – річок, озер, зокрема для таких видів туристичної діяльності як купання, рибальство, прогулянки на воді тощо.

В Україні функціонує 11 національних природних парків, 4 біосферних заповідники, 16 природних

заповідників, численні дендропарки, пам'ятники садово-паркового мистецтва. Серед останніх відомі далеко за межами України – Асканія-Нова (Херсонська обл., кінець XIX ст.), Шацький національний природний парк (Волинська область), Тростянецький дендропарк (Чернігівська обл.), дендрологічні парки – «Софіївка» (Черкаська обл.) та «Олександрія» (Київська область), а також пам'ятники природи – Скелі Довбуша (Івано-Франківська і Львівська обл.), Кам'яні Могили в Донецькій і Запорізькій областях, Великий Каньйон – у Криму.

Все це дозволяє розвивати в Україні різні види туристичного виду бізнесу, які об'єднуються в наступні групи;

- за основною метою (освітній, культурно-розважальний, діловий, етнічний, релігійний, спортивний, рекреаційний, екзотичний, екологічний);
- за способом пересування (пішохідний, лижний, водний, гірський, велосипедний, спелеологічний, автомобільний);
- за використанням транспортних засобів (мандрування з використанням стандартних видів транспорту: повітряних, водних, сухопутних, екзотичних видів транспорту (канатної дороги, фунікулера, дельтаплану);
- за строком поїздки мандрування може бути тривалістю від 24 годин до 6 місяців – (за українським законодавством) і до 1 року – (за міжнародним законодавством);
- за сезонністю. В Україні виділяються два туристичні сезони – літній (з кінця травня і до середини вересня) і зимовий (з середини грудня і до кінця лютого). Інший час називається міжсезоння;
- за рівнем організації виділяються приватні тури, що мають персональний характер, і групові тури (згідно із Законом України «Про туризм» не менше 10 осіб);
- за характером організації туристичної діяльності – організований та самодіяльний;
- за демографічним і соціальним складом учасників поїздки (дитячий, шкільний, молодіжний, сімейний, професійний);
- за напрямом туристичних потоків (в'їзний, виїзний, внутрішній);
- за принципом сплати (комерційний, соціальний, інтенсив-туризм) тощо.

Врахування цієї структури туристичного виду

діяльності дозволяє більш ефективно та цілеспрямовано використовувати наявні ресурси, які

розміщені в регіональному розрізі досить нерівномірно (рис. 1).



Рис. 1. Частка рекреаційних ресурсів у загальній структурі природних ресурсів, %, 2009 р.

Як видно із рис. 1, можна зробити принаймні два висновки: перший, що рекреаційними ресурсами володіють усі без винятку регіони України, а другий – за їх наявністю регіони дуже диференціюються. Питома вага рекреаційних ресурсів у загальній структурі природних ресурсів коливається від 4,3% (Дніпропетровська область) до 29,6% (АР Крим) (табл. 1).

Низькою є й частка рекреаційних ресурсів у Херсонській області (6,4%), у якій, однак, знаходиться весесвітньовідомий заповідник, єдиний у Європі куточок типчаково-ковильного степу, якого ніколи не торкався плуг. Створено зоопарк, де зібрані звірі і птахи майже з усіх країн світу. Дикі тварини утримуються на волі або в напівневолі. Велику частину території займає мальовничий ботанічний парк із численними озерами та ставками, в якому виростають дерева і чагарники всіх кліматичних зон нашої планети. Цей унікальний острівець природи на землі давньої Таврії приваблює туристів з багатьох країн світу.

Якщо водні плеса, лісові ресурси більше використовуються як оздоровчий елемент, то пам'ятки культури, історії, архітектури відіграють величезну пізнавальну роль.

Водночас у нас є багато регіонів, де концентруються як природні, так і пізнавальні ресурси. До останніх належать пам'ятки історії, історико-архітектурні пам'ятники, пам'ятки сучасної архітектури, унікальні споруди культури, спорту, ремесла, пам'ятники фольклору тощо. Пізнавальними ресурсами багата практично вся Україна. Скажімо, Центральна і Східна Україна багаті на місця, пов'язані із зародженням і розвитком української історії та культури (відома всьому світу Трипільська культура). На Півдні України знайдено багато артефактів античної культури. Всі вони приваблюють як вітчизняних, так і зарубіжних туристів. До речі, такі європейські міста як Мюнхен, Бірмінгем, Ліон в основу розвитку туристичної індустрії поклали пізнавальний і діловий туризм. Все більш цікавою для туристів у цьому плані стає Україна. Надзвичайно цікавими є Карпати з вологим теплим кліматом, вертикальною зональністю, значною лісистістю,

наявністю сприятливих перепадів висот для організації гірськолижних спусків, лижних полів. Гірські долини тут захищені верховинськими хребтами, часто характеризуються благодатним мікрокліматом для розвитку туризму. А Карпатський біосферний заповідник, на території якого знаходиться найвища вершина України – Говерла (2061 м), є один з найбільших наукових і еколого-освітніх центрів. Тут, до речі, працює єдиний в Україні музей екології гір і історії природокористування Карпат.

Туристичний бізнес – це та сфера екологічної діяльності, що гармонізує і диверсифікує фундаментальні процеси освоєння простору. Інтенсивність розвитку туризму, як правило, визначається загальними особливостями еволюції суспільства. Разом із тим, розвиваючи туризм, формуючи рекреаційні зони, слід пам'ятати про необхідність дотримання оптимальної рівноваги між природними передумовами, можливостями та потребами споживачів у рекреаційних ресурсах з метою збереження довкілля та динамічного використання складових комплексів за умов інтенсивного рекреаційного використання.

Володіючи величезним туристичним потенціалом, розвиваючи практично всі види такої діяльності, Україна до сьогодні, однак, не стала популярним місцем для відвідин.

Останнім часом в Україні спостерігається зменшення кількості громадян, які виїжджали за кордон, і кількість іноземних громадян, які відвідали Україну (табл. 2).

Серед причин зниження окремих показників розвитку туристичної сфери в Україні є передусім нерозуміння окремими керівниками важливості цієї галузі сфери економічної діяльності, неадекватність якості туристичних послуг ціні путівок; відсутність державної дотації та інвестицій у розвиток цього сегмента економіки.

Варто зауважити, що останні роки характеризуються у туристичних потоках перевищенням кількості іноземних громадян, які відвідали Україну, над чисельністю громадян України, які виїжджали за кордон. Це позитивне явище, що полягає у збільшенні

Таблиця 1. Природно-рекреаційний потенціал та забезпеченість ним населення регіонів України

Регіони	Потреба у рекреаційних територіях, тис. га	Природно-рекреаційний потенціал, тис. га	Землі рекреаційного призначення, тис. га	Забезпеченість регіону		Частка природно-рекреаційного потенціалу в ПРП регіону
				мінеральні ми водами, м ³ /особу	лікувальні ми грязями, м ³ /особу	
АР Крим	479,1	185,0	132	0,024	0,057	5,275
Вінницька	69,5	135,10	28,7	0,072	0,047	3,852
Волинська	75,4	224,00	172,4	0,015	0,164	6,387
Дніпропетровська	187,4	50,30	31,3	0,022	0,012	1,434
Донецька	234,3	52,60	86,6	0,094	-	1,5
Житомирська	77,4	316,00	80,3	0,059	0,008	9,01
Закарпатська	183,9	425,90	155,4	0,336	0,048	12,143
Запорізька	127,8	17,40	59,2	0,028	0,014	0,496
Івано-Франківська	151,5	183,80	257,5	0,264	0,115	5,241
Київська	300,0	174,00	40,1	0,030	0,024	4,961
Кіровоградська	66,8	58,70	12,5	0,083	-	1,674
Луганська	58,4	113,40	72,8	0,045	-	3,233
Львівська	172,0	339,80	116,4	0,429	0,329	9,688
Миколаївська	65,9	22,10	58,4	0,032	-	0,63
Одеська	93,8	69,70	114,8	0,044	0,047	1,987
Полтавська	88,7	110,70	118,8	0,145	0,044	3,156
Рівненська	57,8	111,00	181,4	0,041	0,075	3,165
Сумська	80,4	153,20	161,6	0,014	-	4,368
Тернопільська	58,2	96,60	117,7	0,508	0,003	2,754
Харківська	244,0	176,70	60	0,054	-	5,038
Херсонська	72,1	11,80	166,4	0,041	0,004	0,336
Хмельницька	78,9	125,20	309,5	0,135	0,007	3,57
Черкаська	118,0	120,40	33,8	0,032	-	3,433
Чернівецька	62,8	64,08	67,4	0,020	-	1,827
Чернігівська	166,4	169,78	248,6	0,144	-	4,841

Джерело: [9, с. 182].

Таблиця 2. Динаміка туристичних потоків, тис.

Показник	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2005 р., %
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон*	13422	16454	16875	17335	15499	15334	93,3
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну**	6431	17631	18936	23122	25449	20798	118,2
Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України	2014	1826	2206	2864	3042	2290	125,4
у т. ч. іноземні туристи	378	327	299	373	373	282	86,2

Джерело: [6, с. 498].

*Найбільш популярними серед громадян України у 2009 році були Російська Федерація, Польща, Молдова, Угорщина, Білорусь, Румунія, Туреччина, Словаччина, Єгипет, Німеччина, Чеська Республіка.

**Серед іноземців, які відвідали нашу країну, переважали громадяни Російської Федерації, Молдови, Білорусі, Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини, Німеччини, Сполучених Штатів Америки, Узбекистану.

обсягів споживання туристами товарів і послуг різних сфер економічної діяльності, стимулюванні розвитку та приросту виробництва. Адже за такої ситуації капітал від турбізнесу сприяє розвитку економіки держави. Збільшенню прибуття іноземних туристів в Україну сприяла участь нашої держави у міжнародних проєктах, організація конференцій, семінарів, презентацій, ділових зустрічей тощо. У багатьох готелях нерідко організують конгрес-центри, концерт-зали, оснащують їх сучасним звуковим обладнанням, мають кабінети для синхронного перекладу, прес-центри з підключенням до Інтернету. Для учасників ділових програм організатори туристичного бізнесу передбачають оздоровчі процедури, розваги тощо. Все це є важливим чинником поступального розвитку міжнародного співробітництва в сфері туризму, сприяє збільшенню кількості іноземних туристів.

Сьогодні у рамках Програми «Євро-2012» в Україні будуються туристично-готельні комплекси, розвивається сфера послуг, здійснюється інноваційна політика в музейній діяльності, що дозволить значно розширити обсяги туристичних послуг, поліпшити їх якість.

У контексті цієї Програми активно формується в Україні туристична індустрія, яку ми розглядаємо як сукупність засобів розміщення туристів, транспорту, об'єктів харчування, розваг, освітнього, ділового, оздоровчого, спортивного та іншого значення, а також організацій, що здійснюють туристичну діяльність. Подальший розвиток туристичного бізнесу потребує зміцнення відповідної інфраструктури. Тобто до цього часу гострою проблемою залишається не лише удосконалення матеріально-технічної бази туристичної сфери, але й наближення її до світових стандартів. А це потребує здійснення постійного моніторингу наявності:

- потужностей готельного фонду;
- природних парків і заповідників;
- музеїв та їх фондів;
- дозвільно-розважальних центрів;
- екскурсійних маршрутів;
- історико-культурних і архітектурних пам'яток;
- туристично-навчальних закладів і масштабів підготовки ними відповідних кадрів.

Підготовка кадрів для туристичного бізнесу, у тому числі гідів-перекладачів, екскурсоводів посідає особливе місце. Адже сьогодні нерідко стаються такі випадки, коли екскурсоводами працюють не фахівці, а люди без відповідної підготовки та акредитації. У туристичний бізнес нерідко приходять неспеціалісти, що не володіють економічними знаннями. Тому надзвичайно важливим є проведення перш за все для нових працівників семінарів, круглих столів, навчання, що дозволяє ліквідувати первинну безграмотність і зорієнтувати організаторів туристичного бізнесу на діяльність у різних напрямках (бухгалтерських, юридичних, організаційних питаннях).

Враховуючи, що туризм, на думку Д. В. Ніколаєнка, виконує роль плаваючої точки освоєння, то туристичний бізнес у своєму розвитку має орієнтуватись перш за все на ті регіони, де існують передумови (ресурси) та потреби у розвитку саме цього виду діяльності. Зрозуміло, що туристичний бізнес потребує прискореного розвитку туристичної індустрії. А це, як зазначалось вище, не лише розвиток підприємств, що надають безпосередньо туристичні послуги, розміщують туристів (готелі, мотелі,

пансіонати), а і об'єктів, пов'язаних з транспортним забезпеченням, підготовкою кадрів, наданням інформаційних послуг, виробництвом товарів туристичного сервісу, підприємств роздрібною торгівлі та громадського харчування та ін.

Туристичний бізнес, як свідчить світовий досвід, є перспективною сферою економіки. У прискоренні його розвитку важлива роль відводиться рекламній діяльності. Саме реклама забезпечила прибуття до Монголії багато іноземних туристів у міста Ховд та Улгий 1 серпня 2008 р., де можна було спостерігати повне сонячне затемнення. Водночас у туристів, які прибули до цих міст, була можливість пройти маршрутами чайних караванів, якими у давні часи доставлявся чай із Китаю в Монголію.

Із 27 регіонів України 19 є прикордонними, в яких розвивається транскордонний туризм. Останній характеризується високою складовою короткотермінових турів. Така орієнтація попиту формує пропозицію у рамках культурно-пізнавального, ділового, подієвого подорожування.

Висока мобільність туристичних потоків особливо гостро ставить візові проблеми та завдання організації пунктів переходу державного кордону, що вимагає вдосконалення міжвідомчої координації.

Розвиток туристичної сфери в сільській місцевості гальмується відсутністю належної дорожньої інфраструктури на основних автомагістралях, в результаті чого не завжди туристи мають змогу зупинитись для відпочинку та харчування в належних об'єктах місця. Змінити ситуацію на краще можна лише шляхом запровадження радикальних змін державного господарювання, будівництва належної дорожньої інфраструктури, будівництва автобанів. Туристи при виборі місця свого відпочинку цікавляться вартістю та якістю послуг, наявністю необхідних побутових зручностей. Сьогодні в селах України стан інфраструктури туристичного спрямування не відповідає нагальним потребам відпочиваючих. У результаті стан туристичного сервісу також стримує потік туристів.

Розвиток туристичної сфери на селі можливий за умови створення якісно нової системи господарювання. Базою для цього є економічна зацікавленість як безпосередніх власників закладів, так і їх трудових колективів, тобто отримання ними реальних прибутків, які можуть використовуватись на власний розсуд.

Активізації розвитку туристичного бізнесу сприяє й постійне розширення пропозиції, впровадження нових видів туризму, чітке дотримання класифікації готелів, підтримання в належному стані територій, покращення якості сервісу.

В Україні потребує підтримки розвиток цілорічних видів туризму, у тому числі спортивних, агротуризму, який нерідко називають сільським зеленим і який може пропонувати широку програму відпочинку. Великими можливостями володіє Україна для розвитку як релігійного, так і паломницького туризму.

Практика багатьох Європейських країн свідчить, що туризм може бути альтернативною формою господарювання в депресивних регіонах у разі вичерпності можливостей традиційних шляхів розвитку, недопущення деградації розселенської мережі. Таким чином, сільський туризм може мати напрями: агротуризм, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, мисливський, риболовний.

Всі вони (зазначені напрями) дозволяють ефективно

використовувати ресурсний потенціал сільської місцевості, залучати в цю сферу все більше сільських жителів. Для цього необхідно:

- активно впроваджувати надання кредитів на розвиток на селі несільськогосподарських видів бізнесу для всіх зацікавлених суб'єктів;
- підтримувати розвиток малого та середнього підприємництва у сфері надання туристично-рекреаційних послуг тощо.

Все це сприятиме не лише ефективному використанню наявних в Україні туристичних ресурсів, а й підвищенню зайнятості населення, зниженню безробіття та зростанню добробуту населення.

Список літератури

1. Биржаков, М. Б. Проблемы туризма и роль Национальной академии в жизни туристического общества на современном этапе [Текст] / М. Б. Биржаков // Туристические фирмы. СПб-б: Невский фонд, 2005. Вып.37(5).
2. Довідка про динаміку туристичних послуг в Україні (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=2095>
3. Мудрова, Л. И. Россия на мировом рынке туристических услуг [Текст] / Л. И. Мудрова, А. Ю. Литовченко // Региональная экономика: теория и практика. 2008. – №2 (59). – С. 72.
4. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні [Текст] : статистичний бюлетень. – К.: Держкомстат, 2009. – 98 с.
5. Севастьянова, С. А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: [учеб. пособ.]. / С. А. Севастьянова// – М.: КНОРУС, 2007. – 365 с.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік : [стат. зб.]. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – С. 498.
7. Тотонова, Е. Е. Туристско-рекреационный потенциал Канады туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: Труды II Межд. научно-практической конференции. МГУ им. М. В. Ломоносова, геогр. Факультет. Москва, 20 апреля 2007.М.: РИБ «Турист», 2007 – 242 с.
8. Туризм України: економічні та організаційні механізми розвитку [Текст]. – Тернопіль : ТзОВ «Терно-Граф», 2008. – 971 с.
9. Черик, Л. М. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку рекреаційного природокористування в Україні [Текст] / Л. М. Черик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6 (84). – С. 182.

РЕЗЮМЕ

Трилленберг Галина

Формирование индустрии туризма – путь к устойчивому развитию

Рассмотрено формирование туристической индустрии в Украине. Предложены пути ее совершенствования, очерченно шаги до устойчивого развития туристического бизнеса.

RESUME

Trillenberg Galyna

Forming of industry of tourism as a way to steady development

Forming of tourist industry in Ukraine is considered. The ways of its perfection are offered. The steps to steady development of tourist business are outlined

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У статті розглянуто результати порівняльного аналізу розвитку бізнес-інкубаторів в Україні, Російської Федерації, Польщі, а також ряд аспектів, які впливають на розвиток бізнес-інкубаторів даних країн, виявлення яких допоможе знайти шляхи та механізми посилення розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, бізнес-інфраструктура, малий бізнес, підприємство, Інтернет середовище, аналіз.

Вже багато часу у світі бізнес-інкубатор виступає могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу, що є основною опорою економічного розвитку країни, в якій зосереджені її головні потенційні ділові ресурси.

На жаль, аналіз стану малого та середнього підприємництва в Україні свідчить про те, що суттєвих зрушень у розвитку цього сектора економіки не відбувається. Причинами повільного зростання економіки є не тільки пасивність органів державної влади у процесі покращення умов бізнес-процесів у регіонах, але й відносна пасивність самих підприємців, яким необхідно активізувати свою участь у створенні умов для виживання суспільства та розвитку економіки країни. При цьому буде корисним застосовувати світовий досвід бізнес-інкубування.

Для більш повної картини порівняльний аналіз на основі України, Російської Федерації та Польщі був проведений на фоні світового розвитку бізнес-інкубації. Російська Федерація було обрана, оскільки вона має багато спільних рис у розвитку малого бізнесу, а Польща, оскільки вона - перша країна з країн СНД, яка стала членом Європейського союзу. Також вони обидві є географічними сусідами України.

Окремі дослідження щодо розвитку бізнес-інкубаторів проводились такими вітчизняними та зарубіжними вченими та практиками, як А. Б. Немченко, А. В. Фесюн, Г. І. Фролова, В. Ю. Фролова, та ін., а також такими великими веб-ресурсами, як www.povekolo.info (Українська Асоціація бізнес-інкубаторів і інноваційних центрів), www.nbia.org (Національна асоціація бізнес-інкубаторів США), www.sooipp.org.pl (Асоціація інновацій та підприємництва в Польщі), www.nsbio.org (Російська національна асоціація бізнес-інкубаторів).

Загальний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів на прикладі України, Російської Федерації та Польщі ще не проводився. Попередній же виявив слабку тенденцію їх розвитку в Україні.

Мета статті полягає в узагальненні результатів порівняльного аналізу розвитку вітчизняних та зарубіжних бізнес-інкубаторів.

На сьогоднішній час у світі налічується більше ніж 4000 офіційно зареєстрованих бізнес-інкубаторів. Однак в Україні ця цифра ледве перевищує 20. Але найбільше їх число в США, за різними оцінками від 850 до 1100 – у США і 800 оперують в Західній Європі. У одній тільки Великобританії знаходяться в розвитку більше 150 інкубаційних проєктів, показники свідчать про те, що

73% британських фірм, розвинених в інкубаторах, працюють більше трьох років. [1, 2, 3, 4].

Великий відсоток інкубаторів зайнятий розвитком високих технологій і такого роду інкубаторами називаються наукові парки, які зазвичай існують при навчальних закладах: приміром, близько 70% британських університетів мають свої інкубатори.

Розподіл бізнес-інкубаторів по світових регіонах за даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів (NBIA) вказує на перевагу американського сектору [7]. У 2008 р. картина майже не змінилася (рис. 1).

Для порівняння, за даними Національної співдружності бізнес-інкубаторів Російської федерації (НСБІ РФ), в Росії налічувалося близько 173 членів на 2009 рік

Більше половини діючих російських бізнес-інкубаторів є класичними багатопрофільними бізнес-інкубаторами. Близько 35% належать до інноваційних. Інноваційні бізнес-інкубатори розвиваються у великих містах, з розвинутою науково-технологічною базою [10].

Близько третини всіх вбудованих бізнес-інкубаторів функціонують у складі великих державних університетів, університетських технопарків або інших освітніх установ. Бізнес-інкубатори при університетах, як правило, інноваційні, орієнтовані на розвиток ділової ініціативи серед студентів і співробітників освітніх установ, комерціалізацію технологій і підвищення інноваційної активності малого бізнесу.

Бізнес-інкубатори при університетах функціонують на кошти, що виділяються адміністрацією університету, російських і зарубіжних некомерційних організацій, чия діяльність спрямована на розвиток МП, венчурних фондів. Більша частина бізнес-інкубаторів (95%) мають кілька джерел фінансування. За місцем розташування можна виокремити міські та сільські Бі. Наприклад, російські бізнес-інкубатори переважно знаходяться у великих містах, обласних центрах.

У зведеній таблиці (табл. 1) відображені результати аналізу російських бізнес-інкубаторів.

Російські бізнес-інкубатори в наш час є переважно некомерційними організаціями, які не приносять прибутку та фінансуються з бюджетних коштів і коштів різних фондів підтримки підприємництва. Однак не виключено, що надалі почнуть розвиватися комерційні бізнес-інкубатори, як це відбувається в західних країнах.

У ході дослідження були виявлені нормативні та фінансові проблеми розвитку бізнес-інкубаторів в Росії.

Для успішної реалізації політики щодо створення та

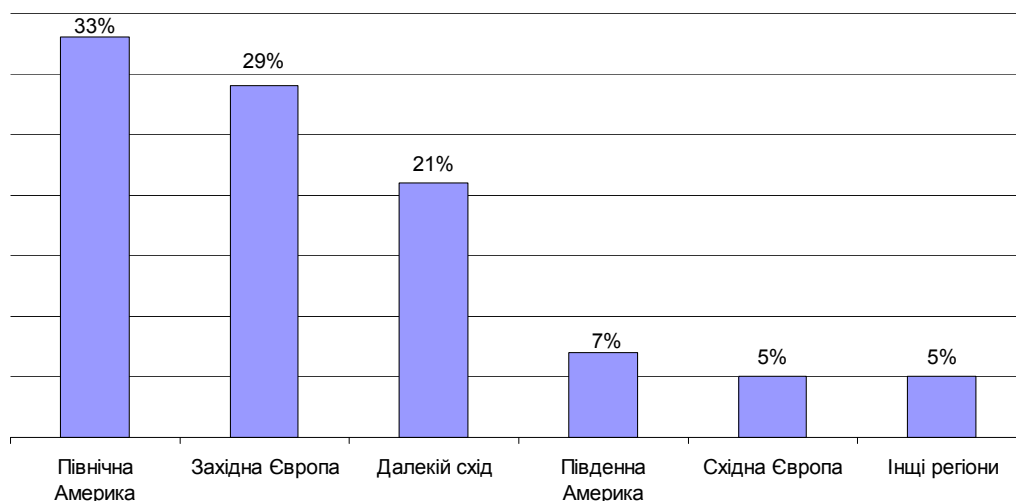


Рис. 1. Розподіл бізнес-інкубаторів по світових регіонах у 2008 р. *

* Розраховано автором на основі даних [6].

Таблиця 1. Зведена таблиця результатів дослідження щодо російських бізнес-інкубаторів за 2009 р. *

Усього Бі		Кількість	
		173 од.	100%
Цілі утворення	Підтримка молоді	18	10,4
	Підтримка малого бізнесу	114	65,9
	Загальний розвиток регіону	13	7,5
	Науковий та інноваційний розвиток	16	9,2
	Немає даних	26	15,0
За місцем розташування	Місцеві	148	85,5
	Сільські	24	13,9
	Віртуальні	1	0,6
Джерела фінансування	Гранти	30	17,3
	Зарубіжні джерела	7	4,0
	Університетські фонди	20	11,6
	Державні фонди	100	57,8
	Фонд підтримки інновацій	29	16,8
	Інші джерела	39	22,5
Профіль діяльності	Інноваційний	61	35,3
	Багатопрофільний	92	53,2
	Змішаний	3	1,7
	Спеціалізований	13	7,5
	Віртуальний	1	0,6
	Немає даних	2	1,2
Ступінь самостійності	Вбудовані	80	46,2
	Автономні	74	42,8
	Немає даних	17	9,8

* Власна розробка

підтримки інкубаторів бізнесу необхідно опрацювати низку питань – таких, як законодавче оформлення інституту бізнес-інкубування, питання фінансування і вибору оптимальної для російських умов форми експлуатації; вирішення завдань підбору висококваліфікованих кадрів і визначення з пріоритетних напрямків діяльності бізнес-інкубатора. Вирішенню цих завдань має сприяти розробка спільних стратегій бізнес-інкубування на федеральному рівні, а також регіональних стратегій зі створення і підтримки інкубаторів бізнесу.

Також доже доцільним є аналіз Польської інноваційної активності. Так, наприклад, асоціація центрів інновацій та підприємництва в Польщі (SOOiPP) була заснована восени 1992 року відповідно до Закону про громадські об'єднання. Зараз Асоціація об'єднує 180 індивідуальних членів і більше ніж 50 членів, які є центрами інновацій та підприємництва, науково-дослідних центрів та інших установ, що займаються заохоченням підприємництва та сприяння розвитку на місцевому рівні [9].

Регіональний економічний розвиток у державі та набуття конкурентної переваги стають все більше залежними від темпів появи нових, інноваційних підприємств. Таким чином влада йде на все, щоб підвищити інноваційний процес розвитку

підприємництва, що втілюється у таких формах, як: процес перетворення знань у нові продукти, послуги, технології чи вирішення потреб організаційної відповідної інфраструктури, виставок бізнесу та інноваційних центрів (так званих інститутів сучасної економіки). Основна функція таких центрів полягає в активізації людської творчості, підприємництва та інновацій, таким чином - для активації внутрішніх ресурсів, що призводить до більш ефективного використання місцевих факторів росту.

Кількість бізнес та інноваційних центрів неухильно зростає з 1990 і на кінець 2010 року досягає кількості 735 (рис. 2):

- 24 технологічних парків та ініціативних технопарків;
- 20 технологічних інкубаторів;
- 62 преінкубаторів та академічних бізнес-інкубаторів;
- 45 бізнес-інкубаторів підприємництва;
- 90 центрів трансферу технологій;
- 12 фондів стартового капіталу;
- 8 мереж бізнес-ангелів;
- 82 місцевих і регіональних кредитних коштів;
- 54 місцевих гарантійних фондів;
- 317 центрів підтримки бізнесу.

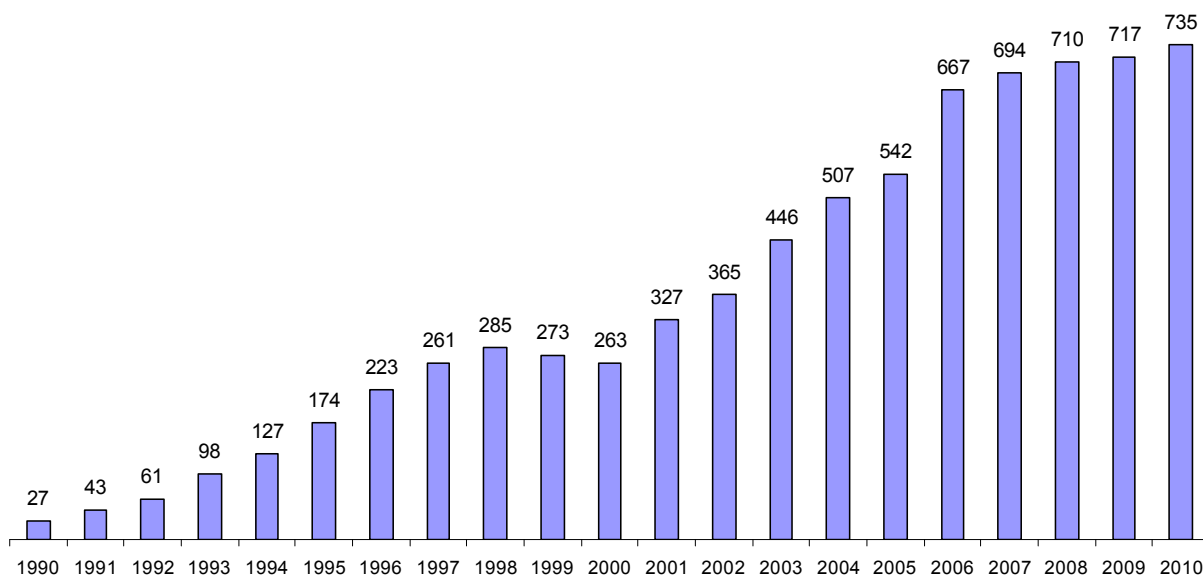


Рис. 2. Бізнес інноваційні центри в Польщі 1990-2010 р. *

* Розраховано автором на основі даних [6, 9].

Таким чином діючих бізнес-інкубаторів у Польщі налічується близько 127 одиниць на кінець 2010 року. Статистичні дані, отримані в ході їх аналізу, свідчать про постійне зростання їх як кількісної, так і інноваційної активності. За останні роки, коли Польща приєдналась до Євросоюзу, спостерігаються рівномірні тенденції зростання академічних бізнес-інкубаторів, завдяки активній державній підтримці.

За даними Української Асоціації Бізнес Інкубаторів і Інноваційних Центрів (УАБІІЦ) в Україні налічується близько 170 членів на 2010 рік [8].

У базах даних УАБІІЦ, яка налічує 58 юридичних і 110 фізичних осіб, у тому числі 15 іноземних членів, в розділі "Інфраструктура підтримки малого і середнього підприємництва" міститься 16 бізнес-інкубаторів, що є

навіть меншим числом, ніж кількість областей України. Якщо в цей показник врахувати незареєстрованих у базі бізнес-інкубаторів, то їх загальна кількість буде складати близько 52 одиниць. Однак близько третини цієї кількості є організаціями, які не функціонують певним чином. На цей показник дуже впливають певні проблеми бізнес-інкубації в Україні, які можна охарактеризувати так:

- теоретико-методологічна (недосконалість організаційно-правової і методичної бази);
- нормативно-правова (правова невизначеність статусу бізнес-інкубатора);
- Фінансова (необхідність фінансової підтримки державою створення бізнес-інкубатора, а також

- невизначеність джерел фінансування);
- функціональна (невизначеність сфери дії бізнес-інкубатора);
- кадрова (відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторі (адміністрація, консультанти, експерти), а також кадрове забезпечення інкубованих малих підприємств і навчання підприємців).

Особливу роль у вирішенні вказаних проблем має відіграти 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.

Також аналіз нормативної бази України, зокрема стратегій економічного та соціального розвитку областей та регіонів України на період до 2015 року, виявив дуже низький показник планування розвитку бізнес-інкубаторів [5].

Цей аналіз має традиційний характер, бо спирається на кількісну оцінку розвитку бізнес-інкубаторів, він характеризує існуючі тенденції, але не дозволяє встановити якісні зміни: ані бізнес-інкубування як процесу, ані бізнес-інкубатору як його механізму.

Щоб надати якісну характеристику, треба виконати поглиблений аналіз за напрямками:

- Цільова спрямованість бізнес-інкубаторів.
- Проблеми, з якими зіштовхуються засновники.
- Сфери застосування їх видів.
- Зміна принципів схем процесу бізнес-інкубування.
- Змістовність та ефективність їх стадій.
- Розвиток новітніх форм та видів БІ, зокрема віртуальних.

З перелічених напрямків дослідження стає очевидно, що саме відрізняє українську практику бізнес-інкубування. Аналіз їх встановив, що за цільовою спрямованістю, сферами застосування, змістовністю Україна практично стовідсотково повторює світові тенденції. Значно відрізняються коло проблем, з якими зіштовхуються бізнес-інкубатори, принципова схема бізнес-інкубування та розвиток форм. Відсутність системного підходу до управління процесом розвитку БІ є основною проблемою України.

Таким чином, порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та в світі доцільно проводити в два етапи: кількісний та якісний, оскільки вони доповнюють один одного, проте поглиблення якісного аналізу оцінки можливостей та перспектив новітніх форм має стати напрямком подальших досліджень. Оскільки саме вони можуть вирішити більшість проблем, що заважають розвитку бізнес-інкубаторів.

Список літератури

1. Немченко, А. Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури [Текст] / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – №17. – С. 36–42.
2. Фролова, В. Ю. Инновационная инфраструктура: роль бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса Украины [Текст] / В. Ю. Фролова, Г. И. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2010. – №1(9). – С. 36–39.
3. Степанова, О. С. Шляхи адаптації в Україні досвіду провідних держав щодо діяльності технопарків як інноваційних структур [Текст] / О. С. Степанова // Збірник наукових праць. Серія «Управління» – 2009. – №4(10). – С. 385–394.

4. Фесюн, А. В. Формирование бизнес-инкубатора межрегионального типа: дис. кандидата экон. наук : 08.00.05 / Фесюн Александр Витальевич. – Волгоград, 2009. – 226 с.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс] : постановва Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. N 1001. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Центри інновацій та підприємництва в Польщі : [звіт 2010 / під. ред. Кшиштоф Б. Матузіака]. — Варшава : ZOO, 2010. — 192 с.
7. National Business Incubation Association [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbia.org>
8. Українська Асоціація бізнес-інкубаторів і інноваційних центрів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.novekolo.info>.
9. Асоціація інновацій та підприємництва в Польщі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sooipp.org.pl>.
10. Российская национальная ассоциация бизнес-инкубаторов [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nsbio.org>.

РЕЗЮМЕ

Филиппов Владимир

«Сравнительный анализ развития бизнес-инкубаторов в Украине и мире»

В статье рассмотрены результаты сравнительного анализа развития бизнес-инкубаторов в Украине, Российской Федерации, Польши а также ряд аспектов, влияющих на развитие бизнес-инкубаторов данных стран, выявление которых поможет решить большинство проблем, мешающих развитию бизнес-инкубаторов в Украине.

RESUME

Filippov Volodymyr

«Comparative analysis of the development of business incubators in Ukraine and in the world»

In the article the results of a comparative analysis of business incubators in Ukraine, Russia, Poland and a number of aspects that take effect on the development of business incubators of these countries are demonstrated in order to help to solve many problems that hinder development of business incubators in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто елементи системи управління зовнішньоекономічною діяльністю. Визначено мету і завдання інформаційно-аналітичного забезпечення, яке здійснюють зовнішньоекономічні представництва, систематизовано форми їх роботи. Сформовано об'єкти та суб'єкти аналізу в сфері експортно-імпортних відносин. Запропоновано коло аналітичних показників для оцінки та аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, управління, аналіз, ефективність, аналітичні показники.

Поступова інтеграція економіки України до системи світогосподарських зв'язків дає можливості розвивати виробництво, запроваджувати нові і новітні технології, створювати нові робочі місця. Але перебіг економічних подій останніх років, ознаменований світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 років значно загострив конкуренцію між країнами. Особливо це стало відчутним на зовнішніх ринках. Крім того, ряд країн з метою збереження старих та завоювання нових ринків застосували нестандартні та нетрадиційні форми і методи підтримки вітчизняних виробників як у сфері виробництва, так і надання послуг. Якщо впродовж десятиліть аж до 2002 р. незаперечним лідером серед світових експортерів були США, то вже з 2003 р. по 2009 р. в цьому списку перше місце посідала ФРН, а у 2010 р. її потіснила Китайська Народна Республіка. Поступово стали зміщуватись акценти у розподілі сегментів міжнародних ринків між старими і новими його учасниками.

У цьому контексті суттєво зростає роль державних та інших зовнішньоекономічних представництв щодо підтримки вітчизняних експортерів у питаннях збереження існуючих та завоювання нових ринків для експорту продукції і послуг. Першочергову роль у цій діяльності відіграє інформаційно-аналітичне забезпечення, особливо в сфері економічної дипломатії.

До питань та проблем інформаційно-аналітичного забезпечення експортно-імпортних відносин періодично привертають увагу і українські, і зарубіжні автори, в числі яких насамперед В.А.Вергун, О. П. Гребельник, Т. В. Кальченко, А. Льюшки (А. Loschky), Л. П. Петрашко, Т. М. Циганкова. Разом з тим, ця проблематика не є широко представленою у спеціальній літературі.

Зважаючи на те, що завдяки експорту формується значна частка валового внутрішнього продукту країн, завдання збереження активної позиції на зовнішніх ринках не втрачає актуальності. Якщо впродовж останніх п'ятнадцяти років експортна товарна орієнтованість ВВП ФРН становила від 20,7% у 1995 р. до 38,8% у 2006 р. [1, с.624-625; 2, с.621-622], то в Україні її частка складала від 28,4% у 1997 р. до 50,3% у 2004 р. [3; 4].

Зовнішньоекономічна складова у створенні та формуванні ВВП країни відіграє різну роль і займає

різну частку залежно від багатьох чинників, об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх, географічних і кліматичних, матеріальних і фінансових, економічних і політичних, організаційних і управлінських. Як свідчить багаторічна господарська практика, все залежить від економічного і технологічного рівня розвитку країни, структури її виробничо-господарського та галузевого комплексу, кваліфікаційно-освітнього та професійного рівня розвитку трудових ресурсів. Але в будь-якому випадку можливість працювати на зовнішніх ринках розглядається як додаткова можливість країни реалізувати свій потенціал насамперед у створенні додаткових робочих місць для своїх громадян, завдяки чому вдається вирішувати проблеми соціально-економічного характеру, що виникають.

Слід підкреслити, що конкурентна боротьба на міжнародному ринку буде все більше загострюватись під впливом, з одного боку, зростання дефіциту енергоносіїв та продуктів харчування, а з другого – завдяки технологічним проривам та новим технологіям.

На підставі зазначеного все вагомим стає застосування стандартних і нестандартних форм і методів підтримки вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках та сприяння експортній експансії. Для України вказані питання є особливо актуальними, а в ряді випадків супроводжуються чи перебувають під тиском як зовнішніх, так і внутрішніх проблем.

Метою нашої статті є систематизація елементів системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, визначення мети та завдань інформаційно-аналітичного забезпечення економічної дипломатії, формування кола об'єктів та суб'єктів аналізу в експортній діяльності, вироблення пропозицій щодо пріоритетних аналітичних показників для оцінки та аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідно підкреслити, що у просуванні товарів та послуг на зовнішні ринки зацікавленими є насамперед самі суб'єкти ЗЕД – підприємницькі структури, які ведуть зовнішньоторговельні операції. Однак значна зацікавленість у ефективному експорті присутня (або повинна бути присутня) і на державному рівні, оскільки крім вирішення питань із зайнятстю населення, держава зацікавлена також у надходженні іноземної валюти, яка дає можливість сформувати необхідні золотовалютні резерви. Тому велике значення у

просуванні товарів на зовнішні ринки має не лише безпосередня діяльність самих експортерів, але і відповідних державних та недержавних структур, які можуть впливати на зазначені процеси. В Україні до їх числа належить Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Міністерство закордонних справ, галузеві міністерства і відомства, Торгово-промислова палата, Український національний комітет Міжнародної торгової палати та інші. У Німеччині – це Федеральне міністерство економіки і технологій, земельні міністерства і відомства, галузеві і спеціалізовані організації і установи - Промислово-торгові палати (ІНК, АНК), Бюро Делегата німецької економіки, Федеральне агентство зовнішньоекономічних зв'язків BFAI, федеральні галузеві союзи і об'єднання.

Безпосередньо питаннями налагодження та розширення експортної діяльності в інтересах українських підприємств за кордоном займаються державні та недержавні представництва. Основними державними представниками держави є дипломатичні представництва – Посольства та Генеральні консульства, в складі яких повинні працювати відповідні підрозділи. До квітня 2010 р. ці функції поклалися на 54 Торговельно-економічні місії в складі Посольств України, однак 8 квітня 2010 р. ці підрозділи були ліквідовані, а МЗС України повинно було забезпечити утворення у складі дипломатичних представництв відділів з економічних питань [5]. Інтереси українських підприємств та організацій за кордоном впродовж останніх років представляли 284 представництва у 40 країнах [6, с. 2-32].

З метою вирішення зазначених завдань представництвами України за кордоном використовується цілий комплекс відповідних *форм роботи*, в числі яких наступні:

- організація діяльності постійних міжурядових комісій;
- проведення економічних форумів;
- проведення днів української економіки;
- організація і проведення коопераційних бірж;
- організація залучення українських експонентів до участі у виставкових заходах, які проводяться у країнах перебування.

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути забезпечений цілою низкою складових діяльності, однак у числі її першочергових розглядаємо систему управління. Відомо, що елементами системи управління зовнішньоекономічною діяльністю є наступні складові: 1 – інформація; 2 – планування; 3 – оперативне управління; 4 – регулювання; 5 – контроль.

За своєю сутністю та участю в управлінському процесі як у системі цілеспрямованих дій, орієнтованих на отримання необхідного (бажаного) результату, кожен елемент відіграє свою особливу роль.

Будь-яке управлінське рішення не може бути прийнятим без аналізу достовірної, релевантної, оптимальної та своєчасно отриманої інформації. Необхідна інформація надходить, насамперед, у вигляді оперативної, статистичної та бухгалтерської звітності. Щодо інформаційного забезпечення у сфері зовнішньоекономічних відносин, то сучасна українська практика дає часті приклади обмеження або повної відсутності відповідної інформації. Прикриваючись гаслами «дерегуляції економіки» та з метою «мінімізації впливу» державних установ на підприємницьку

діяльність, на законодавчому рівні відповідними нормативними документами обмежено подання відповідних звітних даних насамперед органам статистики. Такими «обмежуючими» критеріями є річний обсяг виробництва, чисельність працівників, сума товарообороту тощо. Якщо до числа офіційно «звільнених» від подачі необхідної статистичної інформації додати ще тінювий сектор економіки (за різними даними в Україні тінюва економіка складає від 47% до 55%), то отримуємо результат, який свідчить про виключення із системи інформаційного забезпечення про зовнішньоекономічну діяльність щонайменше половини суб'єктів і учасників експортно-імпортних операцій. А від органів статистики в подальшому недоотримають необхідну інформацію структури Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Міністерства закордонних справ тощо. Виникають відразу питання: чи можна за таких умов втримати необхідний рівень аналітичної роботи, на основі якої можуть бути прийняті відповідні рішення щодо забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій українських учасників зовнішніх ринків? Чи можуть державні структури (МЗС, Мінекономрозвитку), недержавні об'єднання (наприклад, Український національний комітет Міжнародної торгової палати, Торгово-промислова палата України) вживати необхідних дій щодо відстоювання інтересів українського бізнесу? Справедливою, на наш погляд, у цьому відношенні є критична позиція Голови Рахункової палати України В. К. Симоненка, який запитує, чи не стала в Україні дерегуляція причиною низького розвитку економіки, а «ставши на рейки суцільного дерегулювання, українська влада не поставила питання щодо вибору власної стратегії, як це зробили у свій час окремі країни» (йдеться про Німеччину, Японію, Південну Корею, Китай, де стратегія ґрунтувалась на розумному державному протекціонізмі та регулюванні) [7, с. А2].

Разом з тим, зважаючи на євроінтеграційні прагнення України, необхідно нагадати, що в Європейському Союзі ситуація з поданням статистичної інформації докорінно відрізняється. Наприклад у Німеччині Федеральне відомство статистики щомісячно отримує понад 10 млн. звітних повідомлень про обсяги експорту та імпорту від німецьких підприємств [8, с.15], причому подання таких даних не залежить ні від обсягів їх виробництва чи товарообороту, ні від кількості працюючих, всі суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані це робити і не за підсумками року, а кожного місяця. Зазначена інформація охоплює дані в розрізі експортно-імпоротної номенклатури товарів зовнішньоторговельної статистики [9, с. XI].

На основі наявної інформації здійснюється процес планування ЗЕД (за всіма необхідними напрямками діяльності, в часі і просторі, з дотриманням передбачених принципів та використанням необхідних форм і методів). Тут необхідно звернути увагу на неприйнятність трактувань, які час від часу зустрічаються як у фахових наукових виданнях, так і у періодиці, згідно з якими «планування не властиве для ринкової економіки, а є пережитком радянської системи управління». Вважаємо, що в таких випадках допускається змішування понять «планова економіка» і «адміністративно-командний спосіб ведення господарства» (в тому числі і у сфері зовнішньоекономічної діяльності). Вважаємо непотрібним переконувати, що найменші інвестиційні проекти в

країнах з розвинутою ринковою економікою (яскраве свідчення цьому Федеративна Республіка Німеччина та Японія) розпочинається із розрахунків та розробки бізнес-планів; вся без винятків інвестиційна діяльність бере початок саме із чіткого планування (коротко-, середньо- та довгострокового); всі товарні операції щодо експорту та імпорту здійснюються виключно на підставі укладених угод та контрактів, які ґрунтуються на планових розрахунках можливостей і потреб суб'єктів – партнерів у ЗЕД; насамкінець, неможливою без відповідного планування є міжнародна кооперація, коли в експортно-імпортній діяльності переплітаються тисячі і десятки тисяч товарних потоків деталей, вузлів, блоків, конструктивних елементів партнерів - суб'єктів ЗЕД, а розвиток інвестиційного співробітництва базується на стабільних торговельних відносинах.

Для оперативного управління характерним є ужиток відповідних дій впливу при фактичному виявленні відхилень або диспропорцій від передбачених планом. Завдання оперативного управління насамперед у тому, щоб оперативно виправити (усунути) виявлені в процесі відповідного аналізу відхилення від запланованих чи передбачених пропорцій. Найчастіше оперативне управління реалізується через застосування відповідних організаційних заходів (дій).

З метою забезпечення дотримання планових (запланованих) пропорцій використовується такий елемент системи управління як регулювання діяльності. В його процесі може виникати потреба, з одного боку сторони, у виробленні комплексу заходів регулюючого, регламентуючого і стимулюючого характеру, з іншої сторони, у пошуку додаткових (понадпланових) ресурсів (фінансових, грошових, кредитних, матеріальних, трудових).

Завершальним елементом системи управління зовнішньоекономічною діяльністю є контроль, завдяки якому встановлюється насамперед законність здійснених зовнішньоторговельних операцій, дотримання партнерами податкового, митного та антидемпінгового законодавства, попередження картельних змов, запобігання фактів «відмиву» грошей (наприклад, через фальсифікації у відшкодуванні ПДВ) тощо.

Як було зазначено вище, будь-яке управлінське рішення може бути прийняте лише на основі аналізу відповідної інформації. Таким чином, для всіх елементів системи управління ЗЕД необхідним є відповідне інформаційно-аналітичне забезпечення. Причому це стосується не лише самої системи управління ЗЕД, а і всіх суб'єктів даного процесу: з одного боку - підприємств-експортерів та партнерів в інвестиційних проектах, з іншого - державних установ та недержавних структур і організацій, які регулюють, регламентують, підтримують і сприяють зовнішньоторговельним та зовнішньоекономічним відносинам від мікро- до макrorівня. Інформаційно-аналітична складова повинна бути насамперед на стадії формування комерційних контрактів та опрацювання інвестиційних проектів безпосередньо самими учасниками ЗЕД. Однак неможливо переоцінити значення, роль і завдання такої роботи в діяльності зовнішньоекономічних представництв. Інформаційне забезпечення є однією із обов'язкових складових у роботі посольств та інших дипломатичних представництв у сфері економічної дипломатії. Підкреслюючи актуальність аналізу стану ЗЕД, здійснюваного зовнішньо-економічними представництвами України, відзначимо, що його метою є визначення пріоритетів у діяльності вказаних

представництв, «окреслення взаємозв'язку та напрямів взаємодії економічної дипломатії та безпосередніх експортерів продукції і послуг, вироблення рекомендацій щодо ефективного функціонування механізму зовнішньоекономічної діяльності» [10, с.17].

Разом з тим, у фаховій літературі на ці питання звертають, на наш погляд, недостатню увагу. В переважній більшості опублікованих праць українських та зарубіжних авторів (монографіях, підручниках та навчальних посібниках), присвячених висвітленню всіх сторін зовнішньоекономічної діяльності від рівня підприємств до рівня держави, тематика інформаційно-аналітичного забезпечення не потрапляє в поле зору. Про завдання та функції з аналітичного забезпечення ЗЕД знаходимо лише у проф. В. А. Вергуна [11, с. 252-263], а питання аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій відображені в підручнику О. П. Гребельника [12, с. 322, 324, 331-336] та у навчальному посібнику Т. М. Циганкової, Л. П. Петрашко і Т. В. Кальченка [13, с. 89-91].

Проведене нами дослідження чинної практики інформаційно-аналітичного забезпечення ЗЕД на матеріалах України та Федеративної Республіки Німеччини дає підстави сформулювати вимоги до логічної послідовності та складових аналітичної роботи сфери, що розглядається. Вона, на наш погляд, повинна послідовно охоплювати наступні елементи: 1 - завдання і функції аналізу; 2 - його об'єкти; 3 - суб'єкти аналізу; 4 - аналітичні показники (для аналітичної оцінки з використанням необхідних методів аналізу); 5 - висновки та пропозиції після проведення операції.

До першочергових завдань аналітичної роботи, яку повинні проводити зовнішні представництва, слід зарахувати:

- аналітична оцінка стану економіки та економічного розвитку, рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин та інтегрованості в систему світогосподарських зв'язків, розвитку міжнародних коопераційних зв'язків, рівня конкурентоспроможності продукції і послуг, стану, підтримки та тенденцій інвестиційної діяльності країни перебування;
- аналіз наявних сегментів ринку та визначення можливостей виходу на них українських експортерів, аналітична оцінка фінансової складової, орієнтованої на підвищення загального фінансового ефекту від експортної діяльності;
- вивчення ефективності вітчизняного експорту до країни перебування та аналітична оцінка підвищення ефективності імпортних потоків з країни перебування через активізацію їх інвестиційної складової;
- підготовка заходів щодо захисту прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України в країні перебування;
- надання аналітично-консультаційної та методичної допомоги вітчизняним виробникам і експортерам у ході антидемпінгових та спеціальних розслідувань стосовно товарів українського походження;
- інформаційно-аналітичне забезпечення Міністерств і відомств України, органів регіональної виконавчої влади щодо діяльності підприємницьких структур країни перебування, які не дотримуються взятих на себе зобов'язань перед українськими партнерами, або застосовують стосовно останніх обмежувальну ділову практику.

Об'єктами аналізу в сфері ЗЕД виступають: експортно-імпорتنі операції; міжнародна кооперація (за всіма її формами); інвестиційні проекти та інвестиційні угоди; страхування експортних кредитів; страхування інвестиційних кредитів; антидемпінгові та спеціальні розслідування; міжрегіональне співробітництво областей України з відповідними територіальними формуваннями країн-партнерів; можливі або назриваючі торговельні протиріччя та суперечності між країнами від макро- до мікрорівня; проблемні питання, які існують у сфері зовнішньоекономічного співробітництва (непогашені боргові зобов'язання, неповернені кредити, нормативно неврегульовані взаємовідносини у сфері оподаткування, встановлення квот, не гармонізовані стандарти тощо).

Суб'єкти аналізу зовнішньоекономічної діяльності класифікуються залежно від: 1 - форми власності (суб'єкти підприємницької діяльності, державні організації, громадські об'єднання); 2 - організаційно-правової структури; 3 - відомчого підпорядкування; 3 - страте-гіч-них і тактичних завдань; 4 - принципів діяльності; 5 - функціонального призначення. На мікрорівні такими суб'єктами можуть бути як самі підприємницькі структури, так і їх представництва за кордоном. Суб'єктами макрорівня у такому випадку є насамперед підрозділи дипломатичних представництв за кордоном (донедавна це були Торговельно-економічні місії в складі Посольств України).

Аналітичні показники, які доцільно брати до уваги при здійсненні відповідної оцінки з використанням необхідних методів аналізу, охоплюють досить широке коло. Проте головними з них повинні бути наступні:

- валовий внутрішній продукт в країні перебування (в т. ч. - в млн. дол. США; у відсотках до відповідного періоду попереднього року; в розрахунку на одну особу, в тис. дол. США);
- платіжний баланс країни перебування;
- прогнозні показники країни перебування;
- валовий внутрішній продукт (у відсотках до попереднього року);
- інфляція (у відсотках до грудня попереднього року);
- золотовалютні резерви в країні перебування (на кінець періоду, тис. дол. США);
- зовнішньоторговельний оборот країни перебування (у т. ч. - експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг - у млн. дол. США);
- зовнішньоторговельний оборот країни перебування з Україною (у т. ч. - експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг - у млн. дол. США);
- індекси цін в країні перебування (до грудня попереднього року) серед яких:
 - індекс споживчих цін (інфляція);
 - індекс цін виробників промислової продукції;
- діючі процентні ставки по кредитах та депозитах у Центральному банку країни перебування, (середньозважені в річному обчисленні, на кінець періоду);
- прямі іноземні інвестиції країни перебування (на кінець періоду), в тис. дол. США;
- прямі іноземні інвестиції країни перебування в Україну, (на кінець періоду), в тис. дол. США;
- прямі іноземні інвестиції в розрахунку на одну особу в країні перебування (на кінець періоду), тис. дол. США;

- рівень безробіття в країні перебування, (на кінець періоду), у відсотках;
- державний борг країни перебування (на кінець періоду), млн. дол. США.

Вивчення теоретичної складової та практичного стану експортно-імпорتنих операцій країн Європейського Союзу свідчить, що для повноти оцінки експортної діяльності недостатньо однієї лише інформації про абсолютні обсяги та темпи зростання експорту. Ці цифри не дають інформації, як розвивається частка країни-експортера в обсягах імпорту країн-партнерів. Цікавий позитивний досвід в цьому відношенні нагромаджений у ФРН. Зокрема для такої оцінки Федеральне статистичне відомство Німеччини застосовує інший індикатор, який отримав назву «Export-Performance» («ефективність експорту») [14, с. 2; 15, с.539].

Зазначений показник визначається з використанням формули:

$$ExpPerf_t = \frac{X_t^D / X_{t-1}^D}{\sum_i I_t^i / \sum_i I_{t-1}^i}, \text{ де:}$$

X_t^D - загальний обсяг німецького експорту в періоді t

I_t^i - загальний обсяг імпорту країни i в періоді t .

Таким чином, ефективність експорту (Export-Performance) у визначений період часу t характеризується індексом зміни загальних обсягів країни-експортера і зміни загальних обсягів імпорту країн-партнерів. Якщо результат перевищує 1 (або 100%), то динаміка експорту країни-експортера характеризується швидшими темпами порівняно з динамікою імпорту партнерських країн. Це означає, що ринкова частка країни-експортера на імпортних ринках країн-партнерів зростає порівняно з періодом $t-1$. Якщо результат є меншим 1, то динаміка частки країни-експортера на імпортних ринках країн-партнерів знижується порівняно з періодом $t-1$.

Постійне врахування зазначеного показника під час моніторингу зовнішньоекономічної діяльності є вагомим підставою для регулювання, стимулювання та підтримки експортної експансії країни-експортера. Позитивний досвід практичного застосування показника ефективності експорту (Export-Performance) нагромаджений у ФРН, і не лише в середовищі безпосередніх суб'єктів зовнішньої торгівлі, а і в роботі Федерального статистичного відомства, Федерального міністерства економіки і технологій, Федерального міністерства фінансів, земельних міністерств і відомств, галузевих і спеціалізованих організацій і установ (Промислово-торгової палати, фінансово-кредитних інститутів, Федерального агентства зовнішньоекономічних зв'язків BFAI, федеральних галузевих союзів і об'єднань підприємств). Така практика стала одним із вагомих чинників, завдяки яким Німеччина починаючи з 2003 р. вийшла на перше місце серед світових експортерів.

Для оцінки ефективності експортно-імпорتنих операцій підприємств-експортерів пропонуємо також використовувати порівняння темпів приросту експорту і імпорту як в цілому за обсягами, так і в розрізі відповідних товарних груп та позицій. На наш погляд, таке порівняння найбільш повно може характеризуватись коефіцієнтом приросту імпорту на

одиницю приросту експорту. Пропонуємо визначити його за формулою:

$K_n = \frac{C_{ni}}{C_{ne}}$ – при позитивних значеннях зміни експорту;

$K_n = \frac{C_{ne}}{C_{ni}}$ – при від'ємних значеннях зміни експорту, де:

K_n - коефіцієнт приросту імпорту на одиницю приросту експорту;

C_{ni} – сума приросту імпорту;

C_{ne} – сума приросту експорту.

Динаміка коефіцієнта K_n може прямувати у двох напрямках: у першому – до одиниці та більше одиниці; в другому – менше одиниці. У першому випадку така тенденція буде означати зменшення приросту експорту порівняно з приростом імпорту, із наступним перевищенням останнього та формуванням негативного зовнішньоторговельного сальдо із усіма наслідками як на мікро-, так і на макrorівні. Отримання коефіцієнта K_n менше одиниці та наступне його зниження буде означати тенденцію до випереджаючих темпів приросту експорту стосовно імпорту, формування позитивного зовнішньоторговельного сальдо з відповідним впливом на платіжний баланс країни та стан її валютного ринку.

Підсумовуючи розгляд проблематики, доцільно акцентувати увагу на необхідності зосередження інформаційної і аналітичної роботи в економічній дипломатії на питаннях ефективності експортної діяльності на основі статистичних матеріалів країн перебування. При цьому особливу увагу звертати на:

- виявленні можливостей та резервів підвищення акумуляції фінансових результатів українськими експортерами (завдяки покращенню динаміки і співвідношення фізичних обсягів та вартісних показників експортних поставок);
- обґрунтуванні пропозицій щодо налагодження взаємозв'язків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та країн перебування на засадах міжнародної кооперації (отримання синергійного ефекту без втрати економічної та юридичної самостійності підприємств);
- виробленні заходів, спрямованих на попередження потенційно можливих або імовірних торговельних протиріч та суперечностей між країнами від макродо мікрорівня;
- сприянні попередженню антидемпінгових розслідувань проти українських експортерів та пропозицій щодо відповідних превентивних заходів.

Список літератури

1. *Statistisches Jahrbuch 2003 für die Bundesrepublik Deutschland.* – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2003. – S. 624-625
2. *Statistisches Jahrbuch 2010 für die Bundesrepublik Deutschland.* – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2010. – S. 621-622
3. Визначено за даними: Валовий внутрішній продукт: 1990-2005 [Електронний ресурс] / Держкомстат України. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Валовий внутрішній продукт у 2010 році [Електронний ресурс] / Держкомстат України. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном [Електронний ресурс]: Указ Президента України №522/2010 від 8.04.2010 р. - Режим доступу: www.president.gov.ua.
6. Представництва українських підприємств та організацій в країнах перебування торговельно-економічних місій у складі

дипломатичних представництв України. – Міністерство економіки України. – Київ: 2007 р. – 32 с.

7. Симоненко, В. К. Общество признает только эффективную власть [Текст] / В. К. Симоненко // *Еженедельник-2000.* - №7 (546), 18-24.02. 2011. - С. А2.
8. *Außenhandel. Gruppe VB. Methodische Grundlagen der Außenhandelsstatistik.* Statistisches Bundesamt, Wiesbaden: 2002. – S.15
9. *Warenverzeichnis für Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2007.* Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2006. - S. XI
10. Фліссак, А. А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України [Текст] / А. А. Фліссак // *Вісник ТНЕУ.* - 2009. - С. 17.
11. Вергун, В. А. Економічна дипломатія [Текст] : навчальний посібник / В. А. Вергун. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010.—С. 252 – 263.
12. Гребельник, О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / О. П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. - С. 322, 324, 331-336
13. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. - С. 89-91.
14. Loschky, A. *Export-Performance* / A. Loschky. – Statistisches Bundesamt: Wiesbaden, 2004, S.2
15. *Deutsche Export Performance steigt seit dem Jahr 2000 wieder an.* *Wirtschaft und Statistik, Heft 5/2005, S.539.*

РЕЗЮМЕ

Фліссак Константин
Информационно-аналитическое обеспечение системы экономической дипломатии в Украине: проблемы и перспективы

Рассмотрены элементы системы управления внешнеэкономической деятельностью. Определены цели и задачи информационно-аналитического обеспечения, которое осуществляют внешнеэкономические представительства, систематизированы формы их работы. Сформированы объекты и субъекты анализа в области экспортно-импортных отношений. Предложен круг аналитических показателей для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.

RESUME

Flissak Costyantyn
Informational and analytical support for management of foreign-economic activity.

Some elements of management system of foreign-economic activity are considered. Aims and tasks for informational and analytical support that are made by foreign representatives are determined, main forms of representatives' work are systematized. Objects and subjects of analysis in the export-import relations are theoretically generated. Some analytical indicators that can be used for estimation and analysis for foreign-economic activity are proposed by author.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ОПЕРАЦІЙ ІРО

У статті досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів України через призму забезпеченості здійснення на ньому операцій ІРО шляхом аналізу таких показників як структура випуску цінних паперів, ліквідність та місткість ринку

Ключові слова: ринок цінних паперів, первинне публічне розміщення акцій (ІРО), ліквідність, капіталізація.

Адекватне формування національного ринку цінних паперів вважається одним із головних чинників становлення усєї фінансової системи, адже він забезпечує акумуляцію та перерозподіл інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами шляхом організації обороту цінних паперів. Особливо це є актуальним в умовах підвищення інтересу з боку вітчизняних суб'єктів господарювання до операцій ІРО (Initial Public Offering – первинне публічне розміщення акцій), що дозволяє залучити достатній обсяг довгострокових капіталовкладень за рахунок можливості максимального розширення кола інвесторів, використовуючи ринок цінних паперів.

Питання формування національного ринку цінних паперів є постійним об'єктом уваги як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Результати досліджень теоретичного та практичного напрямку містяться у наукових працях таких дослідників як: О. Барановський, І. Бланк, А. Калина, В. Клименко, В. Корнєєв, Д. Лук'яненко, О. Мендрул, О. Мозговий, М. Назарчук, В. Опарін, В. Оскольський, В. Столяров, Г. Терещенко, В. Шелудько, І. Школьник та інші. Водночас не так багато наукових праць присвячено вивченню проблем функціонування ринку цінних паперів з позиції забезпечення операцій ІРО.

Метою статті є визначення стану, проблем та перспектив розвитку вітчизняного ринку цінних

паперів на сучасному етапі шляхом аналізу таких показників як структура випусків цінних паперів, ліквідність та місткість ринку.

В країнах із розвинутою економікою ринок цінних паперів є одним із головних джерел залучення фінансових ресурсів. Вихід на біржовий ринок є однією з ключових переваг, що забезпечує підприємствам успішний розвиток [4]. Серед основних тенденцій на ринку цінних паперів можна відзначити стабільний попит на боргове фінансування та зростаючий інтерес до первинного розміщення акцій. Масовість та ефективність проведення операцій ІРО залежить від стану розвитку ринку цінних паперів, який має безпосередній вплив на інвестиційну привабливість акцій підприємств.

Аналіз стану розвитку вітчизняного ринку цінних паперів з позиції проведення операцій ІРО доцільно здійснювати на основі якісних та кількісних індикаторів, таких як:

- структура випуску цінних паперів;
- рівень розвитку їх організованого ринку;
- показники ліквідності;
- місткість ринку.

Розглянемо кожен із зазначених напрямків більш детально.

Одним із показників розвитку ринку є обсяги випуску цінних паперів (рис. 1).

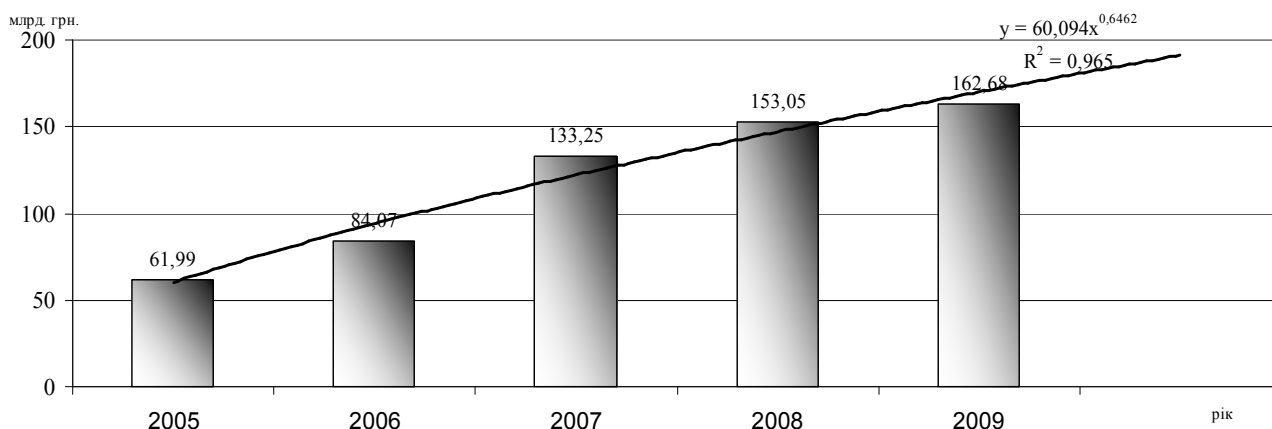


Рис. 1. Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків цінних паперів у 2005-2009 роках, млрд. грн. (складено автором за даними [9])

Як видно із рисунку 1, динаміка обсягу випуску цінних паперів є досить прогресивною, і за період з 2005 по 2009 рр. обсяг збільшився більше ніж в 2,5 рази і станом на 2009 рік зафіксувався на рівні 162,68 млрд. грн. Однак слід зауважити, що найбільш суттєвого розвитку він здобув у 2007 році, оскільки саме за цей рік спостерігався найбільший темп приросту, який склав 58,5% порівняно з попереднім періодом. Така ситуація виникла в результаті поживлення як вітчизняної, так і світової економіки. У наступні два роки спостерігається

збільшення обсягів випуску цінних паперів, але меншими темпами, що пояснюється світовою фінансовою кризою. Побудована степенева лінія тренду дозволяє спрогнозувати подальший позитивний розвиток обсягів випуску цінних паперів.

Необхідно зазначити, що вітчизняний ринок цінних паперів не відрізняється значною різноманітністю цінних паперів (рис. 2).

За період 2005-2009 рр. найбільшу питому вагу в

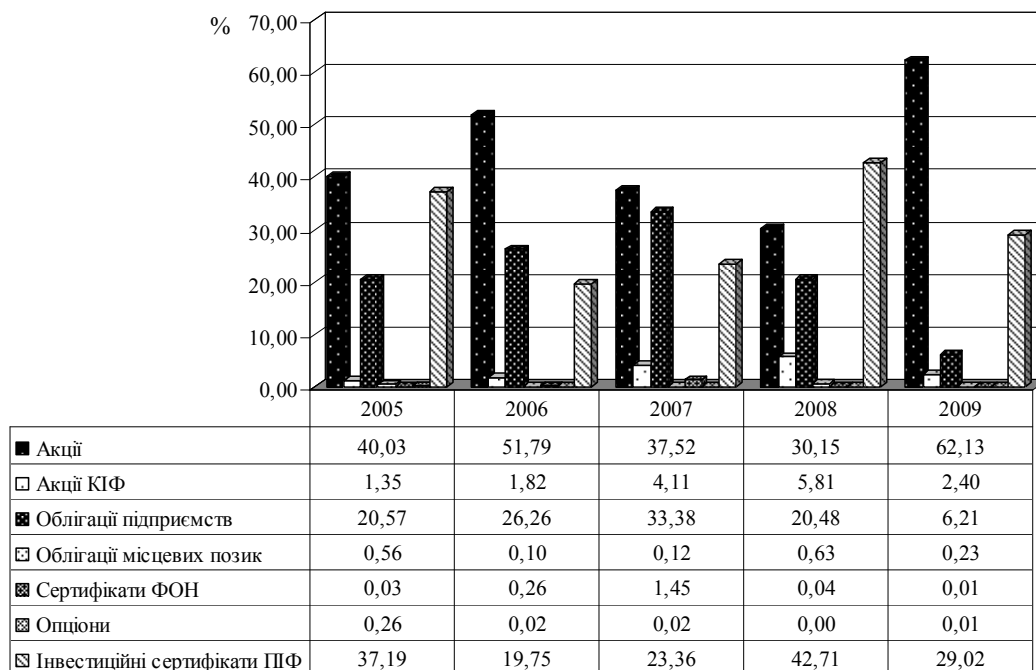


Рис. 2. Структура випусків цінних паперів за 2005-2009 рр., %
(складено автором за даними [9])

структурі випусків цінних паперів займають акції, облігації підприємств та інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів (ПІФ). Що стосується ринку акцій, то він займає найбільшу питому вагу і у 2009 році становив 62,13%. Таке значне зростання обумовлене поживленням економічної ситуації після значного уповільнення розвитку в результаті світової фінансової кризи.

Визначальна роль емісії акцій у структурі випуску цінних паперів на вітчизняному ринку є логічним розв'язком тієї негативної ситуації, яка склалась на сьогодні у вітчизняних суб'єктів господарювання. З одного боку, підприємства відчувають гостру потребу у довгострокових джерелах фінансування, оскільки коефіцієнт зносу основних засобів у більшості галузей економіки значно перевищує нормативне значення, з іншої – існує обмеження у джерелах залучення інвестиційних ресурсів, оскільки на сучасному етапі вже частково порушена фінансова стійкість підприємств. З огляду на це, одним із способів вирішення зазначених проблем є залучення коштів за рахунок нарощення власного капіталу, що і забезпечує процес публічного розміщення акцій.

Можна зробити висновок, що досліджуваний має позитивну тенденцію до збільшення обсягів випуску цінних паперів. В той же час структура тих, які випускаються в Україні, хоча поступово і ускладнюється, все ж визначна роль залишається саме за акціями [10].

Важливим моментом розвитку ринку цінних паперів

України є аналіз частки та співвідношення біржового та позабіржового секторів в загальному обсязі торгів. При стабільному зростанні обсягів торгів на всьому ринку цінних паперів (табл. 1) критична перевага неорганізованого ринку протягом аналізованого періоду говорить не тільки про слабкий розвиток, але і про існування хронічних проблем, що дотепер не вирішені – корумпованість організаторів торгів, непрозорість біржового ринку тощо.

Основними причинами домінування неорганізованого ринку цінних паперів є:

- основний обсяг операцій по купівлі-продажу цінних паперів полягає в скуповуванні акцій у міноритарних акціонерів, яка проводиться в «телефонному» режимі;
- пакети найбільш ліквідних або привабливих цінних паперів знаходяться у власності найбільших фінансово-промислових груп; перерозподіл прав власності на такі пакети, як правило, відбувається шляхом особистої домовленості продавця і покупця, а не через організований ринок. Крім того існує проблема незацікавленості даних фінансово-промислових груп у вільному обертанні своїх акцій, тому що існує загроза поглинання їхніх окремих елементів – підприємств, що створювалися у вигляді відкритих акціонерних товариств у процесі приватизації;
- організована торгівля деяких видів цінних паперів

довгий час була законодавчо обмежена, наприклад купівля-продаж векселів [3].

У той же час хотілося б зазначити, що процес залучення фінансових ресурсів шляхом проведення IPO можливий лише на організованому ринку. На сьогодні існують обмеження щодо використання можливостей ринку цінних паперів. Наприклад, в 2009 р. в Україні нараховувалось приблизно 10,9 тис. публічних акціонерних товариств. Разом з тим в котирувальні списки ПФТС включено 1472, з яких в першому та другому рівнях лістингу – 290. Тобто тільки 3% акціонерних товариств можуть використовувати ринок цінних паперів для залучення інвестицій.

Незначні обсяги торгів на організованому ринку приводять до неможливості формування не тільки ефективної біржової інфраструктури, але і створення розвинутої системи обліку і розрахунків по угодах, інформаційного забезпечення і адекватного сприйняття ринку. У результаті низький рівень капіталізації, ліквідності і конкурентоспроможності ринку цінних паперів значно знижує можливості його інтеграції в міжнародну фінансову систему, залучення іноземних інвесторів і виходу компаній на закордонні фінансові ринки.

Не зважаючи на нинішній стан вітчизняного біржового ринку в останні роки спостерігається стабільний зростаючий інтерес до нього з боку іноземних інвесторів. Виходячи з їх вимог вважаємо, що

основними показниками для аналізу перспективності інвестицій є ліквідність і місткість ринку. Тобто саме ці показники забезпечують підвищення інтересу до операцій IPO на ринку цінних паперів як з боку іноземних, так і вітчизняних інвесторів, що у свою чергу сприяє успішному проведенню операції IPO.

Ліквідність ринку цінних паперів – здатність ринку амортизувати раптові зміни в попиту та пропозиції без значного коливання цін, зокрема такий обсяг угод на біржі, при якому не виникає труднощів з пошуком партнера, а укладення угоди практично не впливає на рівень цін [1]. Ліквідність ринку визначається: кількістю цінних паперів у лістингу біржі, обсягами торгів по лідерах ринку та спреда.

Досить велика кількість цінних паперів у лістингу біржі значить для інвестора можливість широкого вибору якісних інструментів для інвестування. Якщо порівнювати організаторів біржової торгівлі на вітчизняному ринку (табл. 2), то можна зробити первинний висновок про те, що за кількістю інструментів у лістингу біржі протягом аналізованих років лідером є біржа ПФТС та в останні роки – Українська біржа (УБ). Однак слід зазначити, що не всі цінні папери, які включені в лістинг організатора торгів, є високоліквідними.

Ліквідність біржового ринку також залежить від обсягу торгів і кількості угод з цінними паперами підприємств, що входять в індексний кошик: чим вищий

Таблиця 2. Кількість цінних паперів у лістингу вітчизняних бірж за період 2006-2009 рр.*

Біржа	Рік			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
ПФТС	810	952	934	809
УБ	-	-	-	151
УФБ	82	84	88	67
КМФБ	234	180	182	103
Іннекс	146	146	134	49
ПФБ	99	86	89	20
УМВБ	167	150	225	39
УМФБ	160	188	188	83
СЄФБ	-	-	101	59
ПТС	68	70	61	-
Перспектива	9	133	165	54

* складено автором за даними [9]

цей показник, тим більш ліквідним вважається даний ринок. Майже всі акції, що входять у розрахункову базу індексу ПФТС, користуються підвищеним попитом серед іноземних інвесторів; при цьому в середньому на 16 паперів, що входять у 2007 р. в індекс, припадало до 70% від всього обсягу торгів акціями на біржі. Але вже у 2008 р. обсяг торгів, що входять до розрахунку індексу ПФТС, знизився до 45,83% від загального обсягу торгів акціями на вторинному ринку даної біржі. Один з наймолодших, але дуже перспективних торговельних майданчиків – Українська біржа (УБ) демонструє більш високий показник в 2009 році: 77,74% [2] грошового обсягу угод відбулося з цінними паперами, що входять в індексний кошик; її материнська компанія – біржа РТС – 89,71% [8].

Ще одним індикатором ліквідності ринку є спред – різниця між кращими цінами покупки і продажу у той самий момент часу на який-небудь актив. Виходячи з правила, що чим менший спред, тим більш ліквідний

актив і навпаки, можна визначити ліквідність акцій, що входять у кошик індексу. Показники спреда на акції що входять до розрахунку індексів ПФТС та УБ дуже високі (коливання від 0,01 до 22 станом на 29.03.2010 р.) та не відповідають загальному рівню європейських бірж.

Місткість ринку цінних паперів виражається у вигляді можливого річного обсягу продажів визначеного виду активів при сформованому середньому рівні цін на нього; тобто по суті, місткість ринку є кількісною характеристикою попиту на ринку. На основі цього, для аналізу місткості ринку цінних паперів варто розглядати такі показники, як капіталізація і галузева структура емітентів.

Дослідження місткості ринку доцільно розпочати з аналізу репрезентативності українських фондових індексів найбільш активних бірж (рис. 3).

Істотним недоліком індексу ПФТС та УБ є низька репрезентативність, оскільки спостерігається висока питома вага підприємств базових галузей економіки

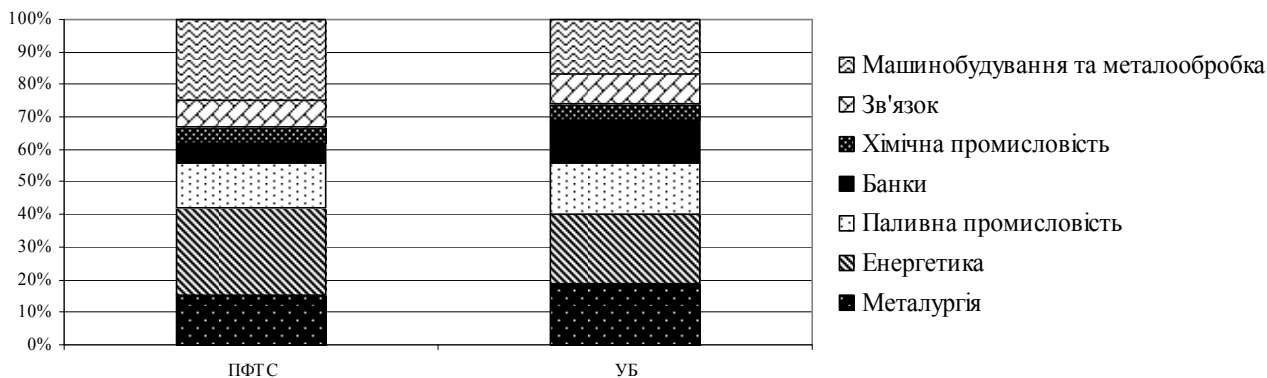


Рис. 3. Структура індексного кошику за галузями ПФТС та УБ у 2010 р., %
(складено автором за даними [7], [8])

(зокрема ПЕК). З огляду на те, що структура емітентів цінних паперів є відображенням структури найбільш мобільної частини економіки, об'єктивно напрашується висновок про те, що ринок цінних паперів в Україні лише де-юре визначає пріоритети розвитку суспільно необхідних сфер економіки, а де-факто виступає середовищем фінансування «унікальних компаній». Це, у свою чергу, призводить до того, що при надмірній концентрації торгів у ПФТС обмеженим залишається коло інвестиційно-привабливих акцій.

Найбільш загальним показником масштабів фондового ринку є його капіталізація (рис. 4), який розраховується як сума добутку ринкової ціни акцій на їх загальну кількість.

З точки зору проведення операцій IPO показник капіталізації дозволяє зацікавити потенційних інвесторів саме на купівлю акцій підприємств, оскільки інформативне значення цього показника говорить про вигідність вкладання коштів в цінні папери.

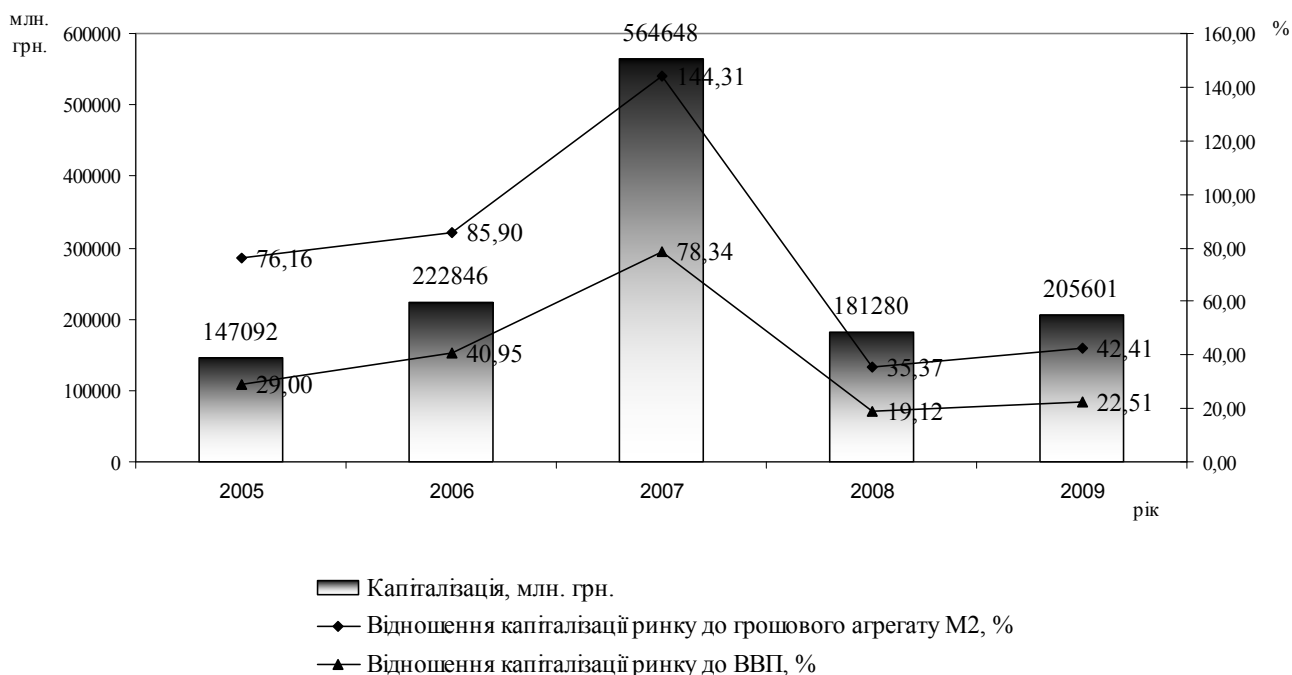


Рис. 4. Показник капіталізації ринку цінних паперів за період 2005-2009 рр.
(складено автором за даними [6], [9])

За лістингом ПФТС ринкова капіталізація українського фондового ринку порівняно з минулим роком збільшилася на 13,4% і склала 205,6 млрд. грн. Незважаючи на зростання обсягу капіталізації фондового ринку в 2009 р., відбулося різке падіння даного показника більш ніж в 2,5 рази порівняно з 2007 р. Основними причинами зменшення обсягів капіталізації слід виділити посилення девальваційних очікувань, зниження рейтингів України усіма

рейтинговими агентствами, повідомлення про відтермінування надання четвертого траншу кредиту МВФ [6].

Співвідношення капіталізації ринку акцій до ВВП в 2006-2007 роках стало помітно зростати, досягши в 2007 році рівня розвинених фондових ринків (78,34 %). Проте різке падіння даного показника у 2008-2009 рр. говорить про низьку кореляцію капіталізації ринку до обсягів ВВП в країні.

Фахівцями ринку цінних паперів кілька років тому був зроблений висновок про те, що існує фундаментальна взаємозалежність між вартістю активів компаній та зростанням ліквідності ринку. Вона була сформульована наступним чином: ринок цінних паперів приречений на падіння, якщо його капіталізація перевищує кількість грошей в економіці (грошовий агрегат M2) в 1,5 рази.

За період з 2005 по 2007 рр. спостерігається стрімке зростання насиченості економіки грошима, що призвело до швидкого збільшення капіталізації ринку. Це і стало причиною значного збільшення обсягу торгів на вітчизняному фондовому ринку та високих темпів зростання індексу ПФТС. Проте криза 2008 року уповільнила процеси як на ринку цінних паперів, так і в цілому в економіці, що призвело до зменшення капіталізації ринку цінних паперів.

З огляду на зазначене можна виділити основні диспропорції у розвитку вітчизняного ринку цінних паперів, що створюють перешкоди на шляху поширення практики залучення фінансових ресурсів через механізм IPO, а відтак потребують невідкладного коригування:

По-перше, структура цінних паперів, які випускаються в Україні, поступово ускладнюється, що створює передумови для диверсифікації залучення інвестиційних ресурсів. Проте протягом аналізованого періоду саме випуск акцій є визначальним.

По-друге, істотне переважання неорганізованого ринку цінних паперів над організованим. В Україні, на відміну від світової спільноти, неорганізований сегмент ринку цінних паперів за обсягами торгового обороту багаторазово перевищує організований, консервуючи такі його негативні для інвесторів тенденції як: непрозорість ціноутворення; інформаційна закритість емітентів, що тягне за собою відсутність належної інформаційної прозорості, перешкоджає оцінці інвестором реальної вартості й потенціалу українських підприємств; повна відсутність зв'язку між основними індикаторами організованого ринку і макроекономічними показниками.

По-третє, український організований ринок має досить великий потенціал для майбутнього розвитку. Цього можна досягти за умови скорочення неорганізованого (тіньового) сегменту ринку та залучення інвестора для розвитку всієї інфраструктури ринку цінних паперів.

По-четверте, виходячи з аналізу груп ліквідності можна говорити про те, що:

- велика кількість інструментів у лістингу ПФТС є головною конкурентною перевагою цієї біржі та надає потенційним інвесторам значний вибір активів; одночасно низька прозорість ринку цінних паперів, широке використання інсайдерської інформації нівелює цю перевагу;
- низька репрезентативність індексів ПФТС та УБ, що є неприйнятним для країн з розвиненими ринками цінних паперів;
- показники спреда на акції, що входять до розрахунку українських індексів, в більшості випадків дуже великі, що є свідомством низької ліквідності ринку. Крім цього велика різниця між спредами на однакові активи на різних фондових майданчиках свідчить про низьку прозорість ринку та спекулятивні угоди;

По-п'яте, падіння капіталізації ПФТС майже на 67,9% у 2008 р. та відрив від обсягу ВВП в країні довело неадекватне формування цін на ринку цінних паперів,

переоціненість активів провідних підприємств країни.

Таким чином, незважаючи на динамічне зростання упродовж 2005-2009 рр., фондовий ринок України недостатньо виконує свої основні функції – зосередження попиту та пропозиції щодо цінних паперів українських емітентів, формування справедливих ринкових цін, залучення фінансових інвестицій у розвиток економіки.

На жаль на даному етапі свого розвитку українська фондова біржа не зможе стати основним майданчиком для здійснення вітчизняними підприємствами IPO. По-перше, всередині країни ще немає достатньої кількості інвестиційних ресурсів, відсутня критична маса фондів, здатних генерувати значні інвестиційні потоки. По-друге, вихід на українські терени іноземних інвесторів дуже ускладнений діючим податковим і валютним законодавством країни.

У сучасних умовах розвитку українського фондового ринку, який характеризується недостатніми обсягами внутрішніх інвестицій, актуальним напрямком подальшого розвитку може стати активніше залучення до цінних паперів вітчизняних емітентів західних компаній, що у свою чергу стане можливим завдяки подальшій інтеграції українського фондового ринку зі світовим ринком капіталу [5].

Список літератури

1. *Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. – 2002 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yas.yuna.ru>*
2. *Годовые отчёты фондовой биржи РТС 2000-2009 гг. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rts.ru>*
3. *Копилова, О.В. Аналіз стану та проблем розвитку біржового сегменту українського фондового ринку (на прикладі ПФТС та УБ) [Текст] // Економічні науки. №7. – 2010. – с. 1-15.*
4. *Миркин, Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок [Текст] / Я. М. Миркин. – М.: Перспектива, 1995. – 532 с. – ISBN 5-88045-007-4*
5. *Нікешина, Н. В. Проблеми інтеграції фондового ринку України до світового ринку капіталу [Текст] / Н. В. Нікешина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №1. – с. 214-221.*
6. *Офіційний сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua*
7. *Офіційний сайт ПФТС // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.com*
8. *Офіційний сайт Української біржі // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ux.com.ua*
9. *Річний Звіт державної комісії з цінними паперами за 2009 рік // [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>*
10. *Школьник, І. О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку [Текст]: монографія / І. О. Школьник. – Суми : "Мрія-1", УАБС НБУ, 2008. – 348 с. – ISBN 978-966-473-018-8.*

РЕЗЮМЕ

Червякова Светлана

Состояние развития рынка ценных бумаг Украины в контексте операций IPO

В статье исследовано состояние, проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг Украины через призму обеспечения осуществления на нем операций IPO путем анализа таких показателей как структура выпуска ценных бумаг, ликвидность и емкость рынка

RESUME

Chervyakova Svitlana

State of the development of the market of stock in Ukraine according to operation of IPO

The position, problems and some prospects the development of the market of stock in Ukraine according the provisions of realization the IPO are considered.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОШОВИХ ДОХОДІВ МІГРАНТІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті визначено чинники впливу на обсяги та структуру грошових переказів мігрантів. Вивчено міжнародну практику та її значення для України стосовно розповсюдження спеціальних державних облигацій серед мігрантів. Запропоновано методи впливу на зростання грошових переказів з-за кордону.

Ключові слова: зовнішня міграція, грошові доходи мігрантів, грошові перекази мігрантів, приватні некомпенсовані трансферти, міграційний капітал, міграційні облигації.

Сучасні тенденції глобалізації, збільшення взаємозалежності національних економік, транснаціоналізація потоків робочої сили зумовили істотне зростання масштабів міжнародної міграції населення. За даними Департаменту з економічних і соціальних питань ООН у світі станом на 2009 р. налічувалося 214 млн. мігрантів, кількість яких впродовж останніх десятиліть невинно зростала – зі 191 млн. у 2005 році. Якщо мігруюче населення продовжуватиме примножуватись такими ж темпами, як і за минулі 20 років, до 2050 року у світі їх налічуватиметься 405 млн. Не дивлячись на те, що всесвітня економічна криза уповільнила еміграцію у багатьох частинах світу, все ж очікується, що чисельність трудових ресурсів у планетарному масштабі зросте з 3 млрд. сьогодні до більш ніж 4 млрд. до 2030 року [1, с. 3].

Не залишається осторонь цих процесів й Україна, про що свідчить доволі вагома чисельність її зовнішньо-міграційних потоків. За даними Української Всесвітньої координаційної Ради, нині за кордоном працюють 3-3,5 млн. українців. Інститут народознавства НАНУ наводить інші цифри – згідно з їх експертними даними за кордоном перебуває 4 млн. 500 тис. українських трудових мігрантів. Експерти Науково-дослідного інституту соціально-трудових відносин Міністерства праці та соціальної політики України вважають, що за кордоном працюють від 8,6 до 15,1 % чисельності всього населення України (станом на початок 2008 року) та від 19,5 до 34,1 % економічно активного населення працездатного віку [2]. Серед основних причин міграції – низький рівень життя, зростання безробіття, й основне – спрощення процедури виїзду за кордон та зміни місця проживання, які стали наслідком демократизації суспільства.

Проблеми зовнішньої міграції населення України знаходять відображення у дослідженнях українських та російських аналітиків Г. Вітківської, А. Гайдуцького, Е. Лібанової, Ж. Зайончковської, О. Малиновської, О. Піщуліної, С. Пирожкова, І. Прибиткової, О. Хомри, в яких науковці наголошують на тому, що за умов неспроможності держави забезпечити гідний рівень заробітної плати, створити належну кількість робочих місць та ліквідувати диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, зовнішня міграція стала об'єктивним чинником, який набув особливої гостроти під час глобальної фінансової кризи та

безумовно повинен враховуватися у прогнозуванні макроекономічних показників на коротко- та середньострокову перспективу [3, с. 185].

Аналіз іноземних джерел свідчить, що фахівці сьогодні надзвичайно велику увагу звертають на грошові перекази мігрантів, які призначені не лише для споживання чи придбання товарів довготривалого користування, а можуть розглядатися з точки зору їх інвестиційної складової (як міграційний капітал), що є джерелом забезпечення макроекономічної стабільності в країнах-донорах робочої сили [4; 5; 6].

Мета статті - проаналізувати можливості залучення грошових доходів мігрантів в економіку України з огляду на масштаби вітчизняних міграційних потоків та обсяги грошових переказів мігрантів.

Останнє є самостійним і доволі істотним чинником розвитку економіки країн-донорів робочої сили, який характеризує «соціальне обличчя глобалізації». У загальному вигляді перекази мігрантів – це грошові доходи, надіслані ними на батьківщину і у зв'язку з якими у відправника не виникає жодних зобов'язань (на відміну від інших фінансових потоків). З огляду на це перекази мігрантів доцільно визначати як «приватні некомпенсовані трансферти» («private unrequited transfers»), які спрямовуються резидентам країн походження трудової міграційного потоку, протягом року. Вони складаються з усіх поточних трансфертів коштів, які можуть мати як грошову, так і натуральну форму.

Серед чинників, які впливають на обсяги та структуру грошових переказів мігрантів, визначальними є:

- чисельність працівників-мігрантів;
- величина заробітної плати, яку він отримує;
- економічна ситуація в країні-реципієнті робочої сили;
- обмінні курси валют і ставки відсотків по депозитах у країнах-донорах та країнах-реципієнтах трудових ресурсів;
- політичний ризик;
- наявність інфраструктури для здійснення переказу грошових коштів;
- сімейний стан, наявність утриманців;
- рівень доходів домашнього господарства;
- рівень освіти мігранта;
- тривалість перебування за кордоном;

– рівень розвитку транснаціональних співтовариств мігрантів у країні їх перебування.

Сума фінансових надходжень, які пересилають в Україну трудові мігранти, за різними оцінками фахівців, складає від 8 до 16 % ВВП нашої країни [3, с. 186], а іноді й близько 20 %, що в середньому перевищує 25 млрд. дол. на рік (2009 р.) [7]. З огляду на це вкрай актуальною постає проблема інституційного забезпечення ефективного використання грошових переказів мігрантів на цілі економічного розвитку в Україні. Дані офіційної статистики за цими показниками практично відсутні, а експертні оцінки різняться у сотні разів. Рівень офіційності переказів складає усього 20–25%, що вдвічі нижче, ніж у середньому в світі. В абсолютних цифрах, зокрема у 2009 році, офіційні перекази сягнули 6 млрд. дол. Можливості українських мігрантів та діаспори є значно більшими, якщо виходити з оцінки їхніх активів. Спираючись на досвід

інших країн світу, де на один долар річного обсягу міграційного капіталу припадає 10-12 дол. загальних активів мігрантів, можна дійти висновку, що потенціал української міграції та діаспори становить близько 250-300 млрд. дол. [7].

Ефективним механізмом швидкого залучення коштів на бюджетні потреби, з огляду на світовий досвід, може бути випуск спеціальних державних облігацій та їх розміщення серед мігрантів і діаспори. За останні 60 років цим механізмом скористались уряди більш як 20 країн світу на суму у понад 50 млрд. дол. (Ізраїль, Індія, Бангладеш, Китай, Ефіопія, Еритрея, Ліван, Пакистан, Непал, Марокко, Ямайка, Зімбабве, Кенія тощо) [7]. Найбільшого досвіду набули Ізраїль та Індія, які за 60 років залучили майже 40 млрд. дол. Міжнародна практика розповсюдження спеціальних державних облігацій серед мігрантів відображена у таблиці 1 [7].

Таблиця 1. Міжнародна практика розповсюдження спеціальних державних облігацій серед мігрантів

Показник	Країна			
	Ізраїль	Індія	Ефіопія	Непал
Рік, період емісії	з 1951 р. (щорічно)	1991 р., 1998 р., 2000 р.	2008 р.	2008 р.
Мета емісії	Виконання інфраструктурних проектів	Врегулювання платіжного балансу	Будівництво об'єктів енергетичної сфери	Виконання інфраструктурних проектів
Відсоткова ставка, %	Фіксована (4), плаваюча (3–9)	Фіксована: 6,2 (нім. марка); 7,7 (дол. США); 8,0 (англ. фунт)	Фіксована: 4,0 (5 років); 4,5 (7 років); 5,0 (10 років)	Фіксована: 7,5
Термін залучення, років	1–20	5	5, 7, 10	3, 5, 10
Організація, яка займається розповсюдженням	Корпорація розвитку	Резервний банк та міжнародні банки	Державний акціонерний банк	Посольства, консульства
Категорія інвесторів	Мігранти, діаспора	Мігранти	Мігранти	Мігранти, діаспора
Річний обсяг зібраних коштів, млн дол. США	800–1500	1600 (1991 р.); 4200 (1998 р.); 5500 (2000 р.)	100	100
Номінальна вартість однієї облігації	100–25000 (дол. США)	1000 (англ. фунт); 2000 (дол. США); 3000 (нім. марка)	100 (дол. США)	100, 500, 1000 (дол. США)
Валюта придбання	дол. США	індійські рупії, дол. США, англ. фунти, нім. марки	дол. США	дол. США
Реєстрація	Федеральна резервна система	Не реєструвалися	Не реєструвалися	Не реєструвалися
Країни-реципієнти облігацій	США, країни ЄС	США, Велика Британія, країни ЄС	Країни ОЕСР, ОАЕ, Саудівська Аравія, Бруней	Південна Корея, ОАЕ, Катар, Саудівська Аравія
Чисельність мігрантів за кордоном, млн осіб	1 (діаспора ≈ 14)	20–25	2	1
Обсяги грошових переказів у рік емісії, млрд. дол. США	0,5–1,4	3,3 (1991 р.); 9,5 (1998 р.); 12,9 (2000 р.)	0,3	2,7

Джерело: World Banc, IMF, Vanderbilt University

Варто зазначити, що в рамках виконання програм із фінансування інфраструктурних проектів лише окремі країни (Ізраїль, Бангладеш, Філіппіни) періодично продають облігації мігрантам, тоді як більшість країн застосовують такий механізм одноразово, зокрема у випадку необхідності врегулювання платіжного балансу, фінансування державного боргу, реалізації національних програм будівництва соціальної інфраструктури, яка зазнала руйнації внаслідок військових конфліктів чи природних катаклізмів. Найактивніше у такий спосіб кошти мігрантів залучала Індія. Таким чином у 2000 році на врегулювання платіжного балансу та боротьбу з наслідками Азійської кризи було залучено 5,5 млрд. дол.

Потенціал реалізації облігацій серед українських мігрантів і діаспори є доволі вагомим. Скажімо, в Індії та деяких інших країнах річні обсяги продажу облігацій становлять 30–50% сум офіційних грошових переказів, в Ізраїлі – практично 100%. Виходячи з цього, Україна може розраховувати щонайменше на 3–6 млрд. дол. на рік. Якщо ж брати до уваги загальні обсяги переказів (у тому числі й неофіційні) – 25 млрд. дол., то шляхом продажу облігацій можна залучити в рік до 10 млрд. дол. [7].

Механізм випуску і реалізації спеціальних міграційних облігацій має для України подвійне позитивне значення. По-перше, з точки зору влади, залучені від мігрантів кошти – це дешеве і стабільне джерело зовнішнього фінансування державного боргу та вирівнювання платіжного балансу (особливо за умов високої відсоткової ставки кредитних ресурсів); по-друге, придбання облігацій інвесторами-мігрантами надасть їм можливість продемонструвати патріотизм через надання допомоги Україні на вигідних для себе умовах. Окрім цього грошові перекази мігрантів, на відміну від інших інвестиційних ресурсів, найменшою мірою залежать від кризових процесів і мають чітко виражену контрциклічну природу формування і функціонування. Якщо не враховувати коштів МВФ, то через різке зниження іноземних інвестицій офіційні грошові перекази стали, зокрема у 2009 році, найбільшим зовнішнім фінансовим ресурсом, який надійшов в Україну [7].

Національну програму продажу облігацій мігрантам, на думку фахівців, доцільно було б організувати під керівництвом Міністерства фінансів чи Національного банку України. Випуск облігацій, а також виплати процентного доходу повинні гарантуватися урядом. Беззаперечним є той факт, що на першому етапі облігації варто розповсюджувати в країнах найбільшої концентрації українців (Росія, США, Канада, Ізраїль, країни ЄС). Продаж облігацій можна здійснювати через консульства, міжнародні банківські холдинги, відділення національних банків за кордоном, спеціалізовані компанії тощо. Виходячи з даних, які наведені у табл. 1, відсоткові ставки за такими облігаціями можуть бути як фіксованими, так і плаваючими. Фіксовані ставки можуть становити лише 8–12 % річних, однак це втричі перевищує відсоткові ставки по депозитах мігрантів у країнах працевлаштування. Плаваючі ставки можливі в межах LIBOR + 1,5–3 %. Номінальна вартість облігації може становити 500–5000 дол. Валюта придбання: дол. США, евро, російські рублі. Термін дії облігацій може бути різним – від 1 до 10 років [7]. Головна особливість таких облігацій полягає у відсутності необхідності встановлювати міжнародні рейтинги їх надійності та

реєструвати в країнах розповсюдження.

Міграційні облігації володіють низкою переваг, а саме:

- забезпечують можливість акумулювання коштів, які спрямовуватимуться у національну економіку, що в кінцевому підсумку призведе до стабілізації певних макроекономічних, макрофінансових чи соціальних показників;
- є додатковим способом оцінки масштабів доходів і переказів українських мігрантів, оскільки лише чверть переказів здійснюється через банківську систему, що вдвічі менше, ніж загалом у світі;
- зменшують частку неофіційних позабанківських заощаджень;
- підвищують суверенний рейтинг країни через включення грошових переказів мігрантів в економічні програми та статистичну звітність;
- сприяють розв'язанню нагальних фінансових проблем бюджету;
- створюють можливості для розвитку інфраструктурних та соціальних проектів малих міст і сільської місцевості.

З огляду на вагомість грошових переказів мігрантів країни світу спрямовують сьогодні свої зусилля на формування ефективної практики регулювання фінансових операцій в аспекті здешевлення грошових переказів мігрантів, гарантування їх безпеки та своєчасності надходження до адресата, полегшення доступу мігрантів (як легальних, так і нелегальних) до офіційних трансфертних каналів, створення можливостей використання грошових переказів для інвестування в економіку країн походження міграційних потоків. Мета подібної політики полягає в максимізації позитивного ефекту, який грошові перекази можуть мати для країн-експортерів робочої сили, особливо в періоди економічних криз.

Задля підвищення ефективності та рівня безпеки грошових переказів мігрантів необхідно забезпечити введення у вітчизняну практику загальних принципів надання послуг у сфері міжнародних грошових переказів, серед яких варто виокремити: 1) покращення інфраструктури платіжної системи; 2) створення передбачуваного, стійкого, недискримінаційного правового середовища; 3) розвиток практики управління ризиками, які пов'язані з грошовими переказами. Позитивний вплив на зростання грошових переказів з-за кордону матимуть такі методи, як надання пільг по валютних вкладах у національних банках (вищий відсоток по депозитах порівняно із внутрішніми вкладами, звільнення депозитів від оподаткування, пільгові поштові та телеграфні тарифи на перекази в іноземній валюті тощо); продаж працівникам-мігрантам державних цінних паперів, які не оподатковуються; створення сприятливого клімату для використання валютних коштів на придбання товарів, землі під індивідуальну забудову, будівництво промислових об'єктів і об'єктів інфраструктури, купівлю виробничого устаткування; створення спеціалізованих державних закладів, які здійснюють консультативні функції.

Таким чином, грошові перекази мігрантів доцільно розглядати як ключове джерело глобальних фінансів, які володіють вагомим потенціалом стосовно їх використання в якості генератора економічного розвитку. Неефективне використання потенціалу грошових переказів мігрантів зумовлене не

недостатністю підприємницьких здібностей мігрантів, а структурними перешкодами, які виникають на місцевому, національному та міжнародному рівнях. Подальше вивчення можливостей залучення грошових доходів мігрантів в економіку України забезпечить у майбутньому появу життєздатних моделей економічного розвитку.

Список літератури

1. Світова міграція у 2010 році. Звіт МОМ: «Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua>
2. Мельник, С. Трудова міграція до зарубіжжя – остання межа для країни [Текст] / С. Мельник // Голос України. – 2008. – 16 лип.
3. Лавриненко, С. І. Тенденції трудової міграції з України до країн СНД [Текст] / С. І. Лавриненко // Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень, 2009. – № 2. – С. 185–194.
4. Ratha, D. Migrant remittances as a source of development finance. *World migration 2005. Cost and benefits of international migration* / Dilip Ratha. – New-York: IOM. – 2005. – P. 269–277. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.google.com.ua/#hl=ru&biw=1685&bih=714&q>
5. Holtz-Eakin, D. Remittances: international payments by migrants. *A CBO paper (series of immigration)* / Douglas Holtz-Eakin. – Washington D.C.: US Congress, Congressional Budget Office. – 2005. – 19 p. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.google.com.ua/#hl=ru&source=hp&biw=1685&bih=714&q>
6. Katseli, L., Lucas, R., Xenogiani, T. Effects of migration on sending countries: what do we know? *International symposium on international migration and development* / Louka T. Katseli, Robert E.B. Lucas, Theodora Xenogiani. – Turin: UN Secretariat. – 28–30 June 2006. – 90 p. [Electronic resource]. – Available at: <http://www.ideas.repec.org/s/oec/devaaa.html>
7. Гайдуцький, А. Облігації для мігрантів: незадіяні можливості / А.П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2010 (29 травня). – № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/newspaper/articles/60229#article>
8. Гайдуцький, А. Гносеологія ідентифікації грошових переказів мігрантів як різновид капіталу [Текст] / А. П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 10–14.
9. Коробков, А. Социально-экономическая роль денежных переводов мигрантов в СНГ / Андрей Коробков, Лев Палей // Демоскоп weekly: электронная версия бюл. «Население и общество». – 2008. – 1–20 янв. (№ 315–316). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0315/analit.04.php>
10. Украинцы привозят из России шестую часть отечественного бюджета // Корреспондент. net. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net/main/80423>.

РЕЗЮМЕ

Шиманская Оксана

Анализ возможностей привлечения денежных доходов мигрантов в экономику Украины

Определены факторы влияния на объемы и структуру денежных переводов мигрантов. Отражена международная практика и ее значение для Украины относительно распространения специальных государственных облигаций среди мигрантов. Предложены методы воздействия на рост денежных переводов из-за рубежа.

RESUME

Shymanska Oksana

Analysis of opportunities for cash incomes of migrants to the economy of Ukraine

The factors that influence the amount and structure of transfer of migrant remittances are determined. The international practice and its importance for Ukraine on the distribution of special government bonds among migrants are displayed. The methods of influence on the growth of remittances from abroad are offered.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2011 р.

НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В АПК

Розглянуто основні елементи механізму створення інтегрованих структур. Обґрунтовано доцільність створення нових інтегрованих формувань, де враховуються інтереси всіх учасників інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, інтегрована структура, економічний механізм, інтегроване формування, модель, розвиток.

Довготривала фінансова криза у сільському господарстві зробила сільськогосподарських товаровиробників неконкурентоспроможними учасниками аграрного ринку. Наслідком цього стала неспроможність аграріїв забезпечити виробництво необхідною технікою, мінеральними добривами, засобами захисту рослин і тварин, зросла кількість збиткових сільськогосподарських підприємств. Подальший розвиток аграрного сектору вимагає додаткової ресурсної бази, а інтенсивні методи ведення господарства – залучення усе більшої кількості інвестицій.

Аграрні відносини на сьогоднішній день ще не є здатними забезпечити динамічний розвиток продуктивних сил і соціальне їх використання.

Насамперед це зумовлено невідповідністю програм реформування економіки сільського господарства і результатів їх виконання визначеним соціальним пріоритетам, низьким рівнем забезпеченості господарств сучасною технікою, недостатнім рівнем фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціальної сфери села, недостатнім стимулюванням впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво; відсутністю паритетних економічних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки; умовами зберігання та переробки продукції через відсутність власних потужностей.

Низка перелічених проблем і визначає актуальність досліджуваної тематики.

Кожному товаровиробнику на сучасному етапі розвитку економіки самостійно вирішувати всі проблеми, пов'язані із виробництвом сільськогосподарської продукції, її транспортуванням, переробкою і доведенням до споживача, важко і навіть недоцільно. Світовий досвід доводить, що навіть ті сільськогосподарські виробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуються в інтегровані структури з переробними та промисловими підприємствами, створюють впливову економічну силу, здатну вирішувати проблеми.

Умови, що склалися в аграрному секторі області, є наявним потенціалом інтеграції. Сільськогосподарські підприємства, які беруть участь в інтеграційних процесах, забезпечені зниженням ризику, пов'язаного з виробництвом та реалізацією продукції на ринку.

Основою для реалізації таких напрямів є промислові, сільськогосподарські і переробні підприємства області,

які динамічно розвиваються і мають значний інвестиційний потенціал. Саме ці підприємства виконують вирішальну роль в здійсненні концепції аграрних перетворень. Спільно з неплатоспроможними колективами на основі глибокої інтеграції створюються сільськогосподарські об'єднання з можливою подальшою їх трансформацією в агроформування ринкового типу.

Проблемам розвитку інтегрованих структур в АПК присвячені праці таких вітчизняних вчених, як В. Л. Валентинова [1], М. М. Ільчука [11], О. Ю. Єрмакова [2], М. Ю. Коденської [12], М. Й. Маліка [5], В. Я. Месель-Веселяка [6], В. К. Савчука [8], П. Т. Саблука [12] В. К. Терещенка [10], та інших. В наукових дослідженнях з цієї тематики особливо важливим є питання пошуку ефективних форм інтеграції сільськогосподарського товаровиробника та переробних підприємств з метою кращого використання сільськогосподарської сировини та наявних виробничих потужностей, збільшення виробництва готової продукції, зміцнення ринку продовольства.

Відзначаючи значний, а в деяких випадках і основоположний внесок вчених у вирішення проблем становлення і розвитку інтегрованих формувань, недостатньо досліджуваними залишаються механізми економічних взаємовідносин виробників сільськогосподарської продукції із переробними підприємствами, особливо механізми захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників. Потребують поглибленого вивчення питання розробки раціональних моделей інтегрованих формувань, які б зменшували протиріччя між виробниками і переробниками сировини і орієнтували на ефективне використання їх потенціалу.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування пропозицій щодо перспективних напрямів і організаційних форм розвитку агропромислових інтегрованих формувань.

Упродовж багатьох років існував механізм економічних взаємовідносин між сировинним та переробним секторами агропромислового комплексу. Проте із встановленням ринкових відносин в агропромисловій сфері повинні змінитися і її моделі. У наш час розвиток організаційно-економічних відносин між сільським господарством та переробною промисловістю повинен відповідати новим умовам, що дозволяє здійснювати вплив споживача на виробника. Отже, виникає об'єктивна необхідність удосконалення

інтеграційних зв'язків, що прискорить проходження продукції від виробника до споживача.

Удосконалення економічного механізму взаємовідносин між підприємствами агропромислового комплексу в сучасних умовах слід здійснювати шляхом створення агропромислових формувань (агрохолдингів, агрофірм, асоціацій, кооперативів чи корпорацій), які будуть сприяти розвитку інтеграції, об'єднанню інтересів виробників сировини та переробних підприємств.

На основі здійснених досліджень, а також об'єктивних передумов і незаперечних переваг, які забезпечує агропромислова інтеграція, можна виокремити декілька варіантів (моделей) створення агропромислових формувань регіонального значення.

Складовими елементами механізму створення інтегрованої структури можуть бути наступні:

- організаційні (визначення мети та сфери діяльності, розробка бізнес-плану, опрацювання та реєстрація установчих документів, формування органів управління та маркетингової служби);
- нормативно-правові (дотримання вимог законодавства при створенні та функціонуванні структури, виконання вимог оподаткування, здійснення контролю за діяльністю);
- економічні (обґрунтування виробничої бази, регулювання цінового механізму, застосування механізму кредитування та лізингу, вибір механізму міжгалузевих відносин, оцінка ризику і страхування, участь у формуванні бюджету);
- соціальні (регулювання рівня оплати праці, система стимулювання і мотивації праці, соціальний захист і соціальне страхування);
- екологічні (еколого-економічна оцінка проекту, виробництво екологічно чистої продукції, запровадження природозахисних технологій, система захисту навколишнього середовища).

Вирішуючи питання про створення будь-якої організаційної форми інтеграції, необхідно керуватися основними правилами:

- економічна доцільність і наукова обґрунтованість створення нової організаційної системи;
- можливість вибору форм організації спільного виробництва й керування;
- демократичний характер входження підприємств у нову організаційну структуру й прийняття нових нормативно-правових документів згідно з діючим законодавством;
- забезпечення взаємної зацікавленості підприємств-контрагентів;
- соціально-економічна спрямованість діяльності нової організаційної структури, що сприяє підвищенню життєвого рівня й побуту населення даного регіону;
- розвиток і зміцнення виробничо-економічних зв'язків підприємств-контрагентів.

Узагальнення набутого досвіду функціонування інтегрованих формувань дозволило виявити основні етапи ефективного формування інтеграційних відносин в агропромисловому комплексі з метою вирішення проблем фінансового та матеріально-технічного забезпечення діяльності суб'єктів інтеграції, залучення вітчизняних і іноземних інвестицій в сільське господарство і харчову промисловість та створення ринкової інфраструктури на сільських територіях.

Перший етап передбачає зміцнення матеріально-економічної бази переробних підприємств, підвищення економічної ефективності їх діяльності та створення сировинних зон шляхом оренди сільськогосподарських угідь. На другому – відбувається об'єднання кількох відкритих чи закритих акціонерних товариств (переробних підприємств з сировинними зонами) у потужні організаційно-господарські формування.

На сучасному етапі в регіоні інтеграція відбувається шляхом поступового об'єднання виробничо-господарських різнопрофільних підприємств в єдину інтегровану структуру. Даний процес спрямований на поновлення технологічного циклу – від виробництва сировини до забезпечення споживачів готовою продукцією.

Встановлено, що у тих підприємствах, які мають переробну базу, розвинену структуру заготівлі і зберігання продукції, власну торгівельну мережу, економічна ефективність діяльності є значно вищою, порівняно з тими підприємствами, які не входять в інтегровані формування.

Вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування інтегрованих структур, що об'єднують у своєму складі різні ланки – від виробництва сільськогосподарської продукції до її реалізації кінцевим споживачам, свідчить про те, що вони є більш ефективними та пристосованими до вимог ринкової економіки.

Враховуючи особливості функціонування вертикальної та горизонтальної інтеграції, ми вважаємо, що доцільним є створення у наших умовах нових інтегрованих формувань, які будуть побудовані на принципах синтезу цих форм та використовуватимуть їх переваги. Прикладом такого формування є ТзОВ «Бучачагрохлібпром» Бучацького району Тернопільської області, який поєднує на інноваційній основі всі стадії виробництва та реалізації продукції (рис. 1). Стратегія цієї інтегрованої системи агробізнесу орієнтована на довгострокову перспективу та передбачає дотримання найвищих етичних норм, вимог якості в усіх сферах діяльності та зміцнення місцевої економіки.

Наведена на рис. 1 схема в повному обсязі враховує економічні інтереси всіх учасників інтеграції та забезпечує реалізацію наступних завдань:

- централізоване отримання, розподіл та використання фінансових, матеріальних і технічних ресурсів на виробництво запланованого обсягу продукції;
- оптимізація функцій управління, регулювання і стимулювання економічних відносин між суб'єктами господарювання на основі колегіального ухвалення рішення;
- спільна зацікавленість всіх суб'єктів інтегрованого формування в збільшенні обсягів виробництва, скороченні витрат, поліпшенні якості виробленої продукції та вдосконаленні системи реалізації продукції кінцевому споживачу;
- впровадження у виробничий процес інноваційних технологій.

Побудована у ТзОВ «Бучачагрохлібпром» система економічних взаємовідносин між всіма учасниками інтегрованого процесу управління, планування, виробництва, переробки, маркетингу й торгівлі дозволяє збільшити обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції, забезпечити високий рівень рентабельності та охопити більшу частку продовольчого ринку регіону.

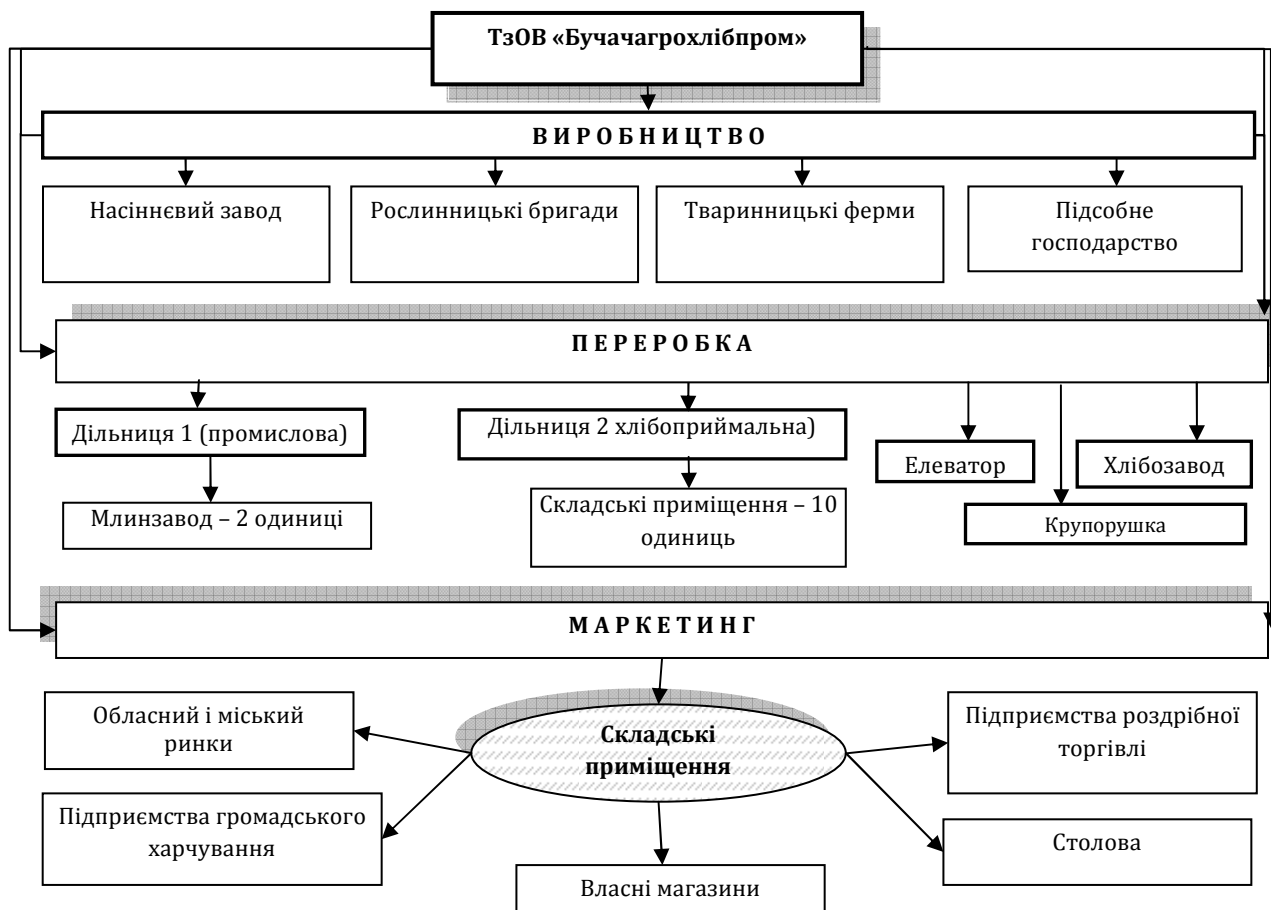


Рис. 1. Модель інтегрованої системи агробізнесу

Враховуючи результати досліджень щодо функціонування інтегрованих формувань в регіоні та систему економічних взаємовідносин, що сформувались між їх суб'єктами, можна зробити висновок, що участь виробників сільськогосподарської продукції в інтеграції сприяє підвищенню ефективності їх діяльності за таких умов: використання інтегратором в інтересах учасників цінних управлінських технологій; прозорість і демократичність системи відображення інтересів учасників і акціонерів в планах і програмах нарощування інноваційного потенціалу; достатність виробничих і збутових потужностей; наявність довгострокової стратегії діяльності; розвиток перехресного володіння акціями.

Створення інтегрованих виробництв, спрямованих на тісне поєднання діяльності сировинних товаровиробників і переробних підприємств, гарантує наступні організаційно-економічні переваги: гарантію ефективної організації виробничої діяльності; розширення обсягів і асортименту виробництва високоякісних конкурентоспроможних продуктів, що створює економічну зацікавленість усіх учасників інтегрованих формувань; гарантований обсяг поставок сировини і високу завантаженість виробничих потужностей переробних підприємств; ритмічність надходження готової до споживання продукції.

Світовий досвід показує, що агропромислова інтеграція в різних організаційних формах і економічних моделях відіграє провідну роль у розвитку виробництва продуктів. У країнах Східної Європи важливе значення надається холдинговим компаніям,

які можуть розв'язувати проблеми ефективного використання приватного і державного майна, а також різні економічні та фінансові питання. У деяких зарубіжних країнах характерними рисами є контроль з боку переробних підприємств за технологією виробництва і якістю сировини, а також надання сільськогосподарським виробникам відповідної допомоги для успішного виконання ними умов контрактів.

В умовах ринкової економіки особливо важливим є питання пошуку ефективних форм інтеграції сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств з метою кращого використання сільськогосподарської сировини та наявних виробничих потужностей, збільшення виробництва готової продукції, зміцнення ринку продовольства.

Удосконалення економічних відносин повинне ґрунтуватися на захисті сільськогосподарських товаровиробників, зокрема залучати їх у професійні, вертикального типу інтеграційні формування та створювати коопера-тивні підприємства. Це дозволить здійснювати ефективний контроль за власною ринковою діяльністю без відриву від своєї основної функції – виробництва сільськогосподарської продукції.

Основними факторами, які можуть забезпечити раціональну співпрацю виробника сировини, переробника та продавця, є:

- подальший розвиток великих інтегрованих формувань (агрохолдинґів, товариств, агрофірм та ін.);

- розвиток агробізнесу та підприємницької діяльності усіх учасників інтегрованих формувань на паритетній взаємовигідній основі;
- удосконалення договірних відносин між орендodawцями та інтегрованими структурами (підприємствами).

Список літератури

1. Валентинов В. Л. Інституційні механізми міжгалузевих відносин в АПК як перспективний напрям агроекономічних досліджень / В. Л. Валентинов // *Економіка АПК*. – 2006. – № 5. – С. 42–45.
2. Єрмаков О. Ю. Організація сільськогосподарського виробництва : [навчально-методичний посібник] / О. Ю. Єрмаков. – К. Національний аграрний університет, 2007. – 266 с.
3. Іщенко О. І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О. І. Іщенко. – К.: Нора-прінт, 2001. – 252 с.
4. Лупенко Ю. О. Системні трансформації аграрного сектору економіки / Ю. О. Лупенко // *Економіка АПК*. – 2007. – №5. – С. 49–51
5. Малік М. Й. Аграрна реформа і розвиток підприємництва / М. Й. Малік, П. М. Федієнко. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 271 с.
6. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / [В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко]; під наук. ред. акад. УААН П. Т. Саблука – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
7. Рябоконт В. П. Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва в Україні / В. П. Рябоконт // *Економіка АПК*. – 2006. – № 7. – С. 29–32.
8. Савчук В. К. Повышение эффективности хозяйствующих субъектов при внедрении замкнутого цикла производства: монография / В. К. Савчук, А. Ф. Дятлова, Н. А. Кулагина, И. В. Кулагин. – Брянск: Ладомир, 2007. – 238 с.
9. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2010. – 485 с.
10. Формування ринкового механізму в аграрному секторі АПК / за ред. В. К. Терещенка. – К.: Нічлава, 2002. – 382 с.
11. Функціонування молокопродуктового і м'ясопродуктового під комплексів в умовах розвитку інтеграції / М. М. Ільчук. – К.: Нічлава, 2006. – 384 с.
12. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / [П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська, В. І. Власов та ін.]; за ред. акад. П. Т. Саблука, проф. М. Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 390 с.

РЕЗЮМЕ

Ярема Любовь

Направления и механизмы развития интегрированных структур в АПК

Рассмотрены основные элементы механизма создания интегрированных структур. Обосновано целесообразность создания новых интегрированных формирований, где учитываются интересы всех участников интеграции.

RESUME

Yarema Lubov

The ways and mechanisms of development of integral structures at the agriculture

The main elements of mechanism of creation of integral structures are considered. The effectivity of new integral formings where the interest of integrations' members is taken into account is proved.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2011 р.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Розглянуто й узагальнено підходи до встановлення ефективності реалізації наявного потенціалу у національному господарстві України. Запропоновано окремі елементи організаційно-економічного механізму мобілізації та реалізації потенціалу національної економіки.

Ключові слова: потенціал, реалізація, ефективність, національне господарство, макроекономічна трансформація.

Розвиток і стабілізація національної економіки, функціонування народногосподарського комплексу держави визначається наявністю потенціалу та ефективністю його реалізації. В умовах трансформацій та структурних зрушень економіки України і всієї системи суспільних відносин проблема ефективного використання потенціалу набуває особливої актуальності. Вона контекстно пов'язується із забезпеченням конкурентоздатності національної економіки, виконанням задекларованих намірів реалізації інноваційного та соціально-економічного розвитку країни.

Потенціал суспільно-економічного середовища, що обумовлює можливості його економічного розвитку, характеризується наявністю та використанням продуктивних, з точки зору сучасного технологічного рівня та узвичаєних виробничих відносин, матеріально-сировинних, трудових та фінансів ресурсів, ефектом їх синергетичної взаємодії. Наведене актуалізує розроблення концептуально нових чи розвиток існуючих дієвих механізмів практичної мобілізації й реалізації потенціалу національного господарства України, адекватних сучасному стану глобального соціально-економічного середовища. У свою чергу вирішення таких завдань вимагає відповідного теоретико-прикладного рівня концептуальних засад відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу національної економіки.

Оскільки "категорія ресурсного потенціалу потрібна для оцінки можливостей майбутнього періоду" [1, с. 110], то адекватним визнається відтворювальний підхід, який дозволяє виявити проблеми національної економіки як економічної системи до саморозвитку та окремі ефекти реалізації наявного інноваційно-інвестиційного потенціалу. Загалом концептуальний підхід такого аналізу базується на трансформації відтворювального циклу відповідно до ланцюга "ресурси-продукт-ресурси", а тому проблема суспільного відтворення й потенційних можливостей макроекономічних систем прямо чи контекстно виступають предметом в напрацюваннях відомих економістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує тематичну спрямованість наукових розробок на з'ясування відповідності сформованих теоретичних засад та методологічного арсеналу теорій потенціалу практичним потребам, що склалися у сучасному глобальному економічному середовищі з урахуванням факторів фінансово-економічної кризи та посткризових

умов. Переважно у публікаціях фіксується неоднозначність, складність і багатофакторність поняття потенціалу макрорівневих систем, що породжує низку дискусійних аспектів у базових дефініціях цієї предметної сфери. Відсутність формалізованих засад теорії потенціалу та низка дискусійних аспектів щодо компонентної складової цієї категорії безпосереднім чином впливають на спрямованість концептуальних досліджень та різноформатний характер теоретико-методологічних підстав у сфері встановлення ефективності реалізації потенціалу складних соціально-економічних систем.

Н. Краснокутська відзначає зростання досліджень у предметній сфері "формування теорії потенціалу" у контексті "координатного простору" для взаємодії теорії підприємства як одного з центральних напрямків мікроекономіки та теорії стратегічного управління" [2, с. 54]. Водночас З. К. Шмігельська вказує на "недостатне дослідження методології оцінки ризиків реалізації стратегії інноваційного розвитку" [3, с. 186], тобто структурних складових потенціалу розвитку як країни в цілому, так і її окремих регіонів.

Н. С. Куцай, розглядаючи об'єктивованість методичного інструментарію для встановлення ступеня ефективності спрямування потенціалу, зазначає, що "існуючі методичні рекомендації міністерств і відомств щодо розроблення пріоритетних напрямків інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня за набором показників оцінки та її характером є, швидше, оцінкою діяльності" [4, с. 94]. Крім цього, В. С. Марцин вказує, що "українським нормативам і правилам у цій сфері бракує чітких пріоритетів і формалізованих критеріїв" [5, с. 10].

Фінансово-економічна криза, посткризова стагнація глобального економічного середовища і національних господарств більшості країн оголили низку методологічних проблемних аспектів у вимірюванні реальної величини та рівня ефективності спрямування сукупного економічного потенціалу макро-, мезо-, і макрорівнях економічних систем. Останні соціально-політичні та екологічні події у різних регіонах світу ставлять під сумнів й вироблені принципові концептуальні основи у встановленні потенційних можливостей досягати стратегічні цілі економічною системою будь-якого рівня та формувати свою конкурентоздатність (Система індикаторів Європейського інноваційного табло для вимірювання потенціалу країн; концептуальні засади методик оцінювання конкурентоспроможності національних

економік для звітів "World Competitiveness Yearbook" та "Global Competitiveness Report. World Economic Forum").

Мета статті полягає в розгляді сутності та ефективності організаційно-економічних механізмів у реалізації потенціалу з урахуванням специфіки національного господарства України.

Досягнення задекларованого соціально-економічного розвитку України, забезпечення стабілізації й поступу вітчизняної економіки значною мірою залежить від спроможності мобілізувати та реалізувати наявний ресурсний потенціал, "до складу якого вводять запаси природних, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів і населення" [1, с. 110]. Народногосподарський потенціал є складною, збірною економічною категорією, яка не лише уособлює синергетичну величину різнорідних ресурсів та характеризує "можливість" і "здатність" національної економіки, а й виступає головним чинником взаємодії із зовнішніми факторами, основою відтворювальних процесів у країні.

На загальнодержавному рівні питання ефективного управління потенціалом розглядається за результатами аналізу його інноваційного розвитку, які формуються на основі методичних рекомендацій розроблених Міністерством фінансів, Національною академією наук України, Міністерством економіки з питань Європейської інтеграції, Міністерством промислової політики, Міністерством освіти та науки України. У вітчизняних тематичних публікаціях наводиться низка пропозицій щодо підвищення об'єктивності оцінювання рівня ефективності реалізації наявного у національному господарстві потенціалу. При цьому пропонуються різні оцінні системи, які базуються на якісних, кількісних та синтетичних (інтегрованих) показниках та індикаторах, виходячи із специфічних особливостей розвитку національної економіки загалом чи в певному регіональному розрізі, а також з урахуванням соціально-економічних, технологічних, демографічних, географічних, ресурсних та інших характеристик складових потенціалу. Проте формалізованої системи, яка б дала змогу об'єктивно оцінити ступінь ефективності реалізації сукупного потенціалу національного господарства, так і не розроблено.

В аналітичних оглядах подаються достатньо ґрунтовні характеристики наявності природних ресурсів України – запаси (розвідані і потенційні) корисних копалин, водних ресурсів, реакційних ресурсів, родючих чорноземів тощо. Відзначається як вагома складова сукупного потенціалу народногосподарського комплексу країни, що завдяки вигідному географічному розташуванню та системам різновекторних двосторонніх економічних домовленостей, Україна є ідеальною базою як для підприємств, що орієнтуються на західно- та центральноєвропейські ринки збуту, так і для компаній, що планують реалізувати продукцію в пострадянських країнах [6, с. 27].

Сукупний потенціал національного господарства формують, крім реальних економічних ресурсів, нематеріальні активи, які складають базис неосяжного капіталу як окремих суб'єктів економіки, так і вітчизняної економіки загалом. Формалізована репрезентація цієї важливої складової потенціалу національної економіки крайнє обмежена, що значно понижує її інвестиційну привабливість. До прихованого потенціалу деякі фахівці зараховують суттєво недооцінені активи майже у всіх галузях вітчизняної

економіки, тобто одну із складових потенційної інвестиційної привабливості. Крім цього "перспективними передумовами розкриття інвестиційного потенціалу української економіки є наявність резерву виробничих потужностей, які не використовуються на повну силу або взагалі тимчасово виключені з виробничого процесу, але можуть бути оперативно відновлені або модернізовані та введені в експлуатацію" [6, с. 27].

Підвищення конкурентоздатності національної економіки потребує активного формування її інвестиційного потенціалу. Конкурентоспроможність OECD Reviews of Regional Innovation, Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches (2007) визначає як здатність компаній, галузей, регіонів і націй створювати порівняно високий рівень доходів, залишаючись при цьому відкритим для міжнародної економіки. Прозорість та прогнозованість державних інститутів є важливим фактором забезпечення інвестиційного клімату країни: "Вагомим в активізації інвестиційного потенціалу стає питання подальшого вдосконалення комплексної програми стимулювання вітчизняних й іноземних інвестицій в економіку України" [5, с. 11].

Оскільки "основу ефективного функціонування світової економіки разом із виробничими ресурсами становить і науково-технічний потенціал" [3, с. 186], то при дослідженні сукупного потенціалу національного господарства науковцями значна увага звертається саме на науково-технічний потенціал як базис інноваційних ресурсів. У цьому контексті розглядаються питання використання переваг міжнародної співпраці у науково-технічній сфері для реалізації національного інноваційного потенціалу: "Налагодження співробітництва через участь у Рамкових програмах ЄС допоможе активніше залучати Україну до передових технологій та реалізації потенціалу окремих господарських суб'єктів" [7, с. 32].

Основними напрямками міжнародного науково-технічного співробітництва є координація науково-технічних досліджень, проведення спільних науково-дослідних робіт, консультування, обмін технологічними процесами тощо. Виходячи із передумов, які складаються у сфері наукових досліджень, партнерства на рівні окремих суб'єктів, засади створення реально діючого загальноєвропейського науково-дослідницького простору все ж повинні базуватися на тому, що "державна підтримка розвитку науково-технологічного потенціалу в контексті міжнародного науково-технічного співробітництва є обов'язковою умовою ефективності процесів" [8, с. 40].

Значна кількість економістів виокремлює значимість інноваційного потенціалу держави як стратегічного ресурсу системної трансформації економіки. Вважається, що "реалізація потенціалів системного спрямування зумовить суспільно-політичне перетворення сутності та змісту взаємозв'язків між елементами і підсистемами української економіки шляхом її інтелектуалізації" [9, с. 38]. Засади такої реалізації розглядаються через сукупність методологічних, методичних підходів і управлінських рішень, які виробляються на їх основі, об'єднання дій та способів досягнення стратегічних цілей у єдину траєкторію руху об'єкта, що сприяє ефективному управлінню сукупним економічним потенціалом [10].

Дискусійність багатьох принципово важливих елементів концептуальних засад побудови моделей і методів формування сукупного потенціалу

макроекономічних систем та аналітичних підходів у вимірюванні ефективності реалізації потенціалу як базового індикатора конкурентоспроможності національних економік зумовлює потребу розроблення нової парадигми організаційно-економічного механізму управління потенціалом національного господарства. Основоположні засади цього механізму та використовуваної інструментарію повинні базуватися на конвенційних підходах, адекватних “посткризовому глобальному економічному середовищу”, координатна площина якого хоча й не є достатньо очевидною, проте фарватерні спрямування у наукових дослідженнях дістають дедалі виразнішої контурної характеристики впливу цивілізаційних й інституціональних ресурсів на глобальну конкурентоспроможність країни. Посилення регулятивної ролі державних інститутів, вироблення державних методичних положень щодо публічної демонстрації й репрезентації суб’єктами вітчизняної економіки неосяжної складової потенціалу та науково-технічних його компонентів – базові елементи інструментарію реалізації потенціалу національного господарства України.

Список література

1. Шаманська, О. І. Загальна система формування економічного потенціалу [Текст] / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки – 2009. – № 2(92). – С. 109-114.
2. Краснокутська, Н. Дефініція поняття “потенціал підприємства” в контексті розвитку мікроекономічної теорії [Текст] / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54-64.
3. Шмігельська, З. К. Інноваційні ресурси економічного зростання [Текст] / З. К. Шмігельська // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 186-190.
4. Куцай, Н. С. Аналіз інноваційного потенціалу регіонів України [Текст] / Н. С. Куцай // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. 2010. – № 683. – С. 93-99.
5. Марцин, В. С. Активізація інвестиційного потенціалу економіки України [Текст] / В. С. Марцин // Проблеми науки. Міжгалузевий науково-практичний журнал. – 2009. – № 7. – С. 9-15.
6. Олексенко, М. В. Реалізація інвестиційного потенціалу України [Текст] / М. В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2 (6). – С. 26-30.
7. Марченко, Т. В. Підвищення інноваційного потенціалу України через участь у Європейських інноваційних програмах [Текст] / Т. В. Марченко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2009. – № 4. – С. 31-34.
8. Антонюк, К. Розвиток науково-технічного потенціалу регіонів у контексті міжнародного співробітництва [Текст] / К. Антонюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4 (29). – С. 31-40.
9. Микитенко, В. В. Формування, нарощення та практичне використання потенціалу системно-універсального функціонування [Текст] / В. В. Микитенко, О. О. Прохода // Бизнес-Навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2009. – № 1. – С. 37-43.
10. Головкова, Л. С. Методологія управління сукупним економічним потенціалом корпорації в контексті регіону [Текст] / Л. С. Головкова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 17-25.

РЕЗЮМЕ

Яремко Ирина

Реализация потенциала национального хозяйства Украины

Рассмотрены и обобщены подходы к установлению эффективности реализации имеющегося потенциала в национальном хозяйстве Украины. Предложено отдельные элементы организационно-экономического механизма мобилизации и реализации потенциала национальной экономики.

RESUME

Yaremko Iryna

Realization of potential of national economy of Ukraine

The approaches for establishment of efficiency of realization of present potential in the national economy of Ukraine are considered and generalized. The separate elements of organizational-economic mechanism of mobilization and achieving national economy are offered.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

BIOFUELS AS ONE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN POLAND: RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE POLISH BIOFUEL MARKET

As a result of depletion of the natural energy resources and the contamination of the environment, world economies have turned to the commitment of renewable energy sources, which are supposed to help satisfy the continuously growing energy demand. Since one of the most intensively developing energy-intensive economy sector is the transport, the use of such renewable source as liquid biomass (biofuel) has gained significance. In this paper the Author analyses the five-year period of the development of I generation biofuel market in Poland and evaluates it in terms of economy, society and environment. She also indicates a need to reorganise its legal environment and draws attention of the increasingly greater and more important role of II generation biofuels.

Keywords: renewable energy, biomass, biofuels of I and II generation, National Index Target.

Biomass as the primary renewable source of energy in Poland. The current pace of energy consumption worldwide is of exponential nature – ca 2/3 of the energy attributable to the hitherto development of the human civilisation was used in the last centennial. The discussion carried out in the paper [12] indicate that the intensive scientific and technological development together with the demographic development entail a huge energy demand. Virtually all said energy comes from non-renewable sources which are distributed worldwide in a very non-uniform manner, which results in certain countries being more privileged than others with this respect.

The depletion of natural resources of fossil primary energy (crude oil, coal and natural gas) together with increasing contamination of environment have forced global economies to resort to renewable energy sources: geothermal energy, water, wind, sun and biomass.

Also in Poland the interest in renewable energy sources results both from the will and need to take care of the natural environment, and from the fact that this country does not have substantial resources of the global primary energy source - crude oil, has not conducted large-scale searches for own deposits of natural gas, and the mining of the relatively rich deposits of coal and brown coal is the least effective and leads to the greatest contamination of environment.

Obligated by the directives imposed by the European Union, Poland in its *Energy Policy until 2030* [10] assumes a very dynamic development of renewable energy sources (RES) – in 2020 such sources are to account for 15% of the final energy consumption. The renewable energy source characterised by the largest deposits in Poland is biomass (this is the third greatest natural energy sources after sun energy and water energy). This is biodegradable organic matter of plant and animal origin. It comprises agricultural produce residues, forestry residues, industrial and municipal waste, as well as yield from energy crop plantations. Due to its form, biomass is divided into solid energy media intended for direct combustion (wood, straw, dried sewage sludge) and liquid and gaseous fuels created from biomass (bioethanol and biodiesel, biogas, pyrolysis gas) [5, p. 49].

The relevant literature broadly discusses the role of biomass in the production of electrical and thermal energy in Poland. Its relatively cheap (competitive in relation to fossil fuels), hence economic and environmental, advantages are indicated – incineration and co-incineration of biomass with coal in power boilers are characterised by very low emission of greenhouse gases (mainly CO₂) [5, p. 48]. In the paper [1] biomass, owing to its general availability, is perceived as an opportunity to increase energy self-sufficiency at the local level, in particular in areas characterised by poorly developed power structure and at the same time rich and valuable for environmental reasons. Biomass is also a significant energy source in “rich” areas, economically active, producing a great deal of waste (municipal, industrial). Those primary products for biogas production may become a general source of thermal and electrical energy in one of the most developed areas, Silesian Voivodeship in Poland [8]. Witold Lewandowski [6] broadly discusses - particularly the technological aspects of – the use of individual forms of biomass in obtaining energy and heat in Poland. The advantages of this renewable source include in particular the permanence and certainty of domestic supplies, reduction of CO₂ emission, economic, industrial and commercial activation of rural communities, decentralisation of energy production, thereby better power security. The author of [11], in turn, after conducting an economic-environmental analysis of the use of biomass, indicates that the solid form of biomass is most important for the purposes of obtaining energy and heat. The economic and financial effectiveness of biomass in thermal energy generation is also noted by the author of [7], who researched the effectiveness of investing in renewable energy sources.

The works analysed above reveal a significant role of biomass in electrical power industry and heat generation industry in Poland – the economic, financial, technological as well as environmental and social aspects are very broadly discussed. However, the majority of those papers draw less attention to the role played by liquid biomass (biofuels) in the Polish development of the use of renewable energy sources. Pursuant to the *Power policy until 2030*, it is planned to reach in 2020 a 10% share of biofuels in the

transport fuel market (this is mainly the case of bioethanol and biodiesel – I generation biofuels), and to increase the use of II generation biofuels.

The use of biofuels in the Polish transport seems to be quite an important issue, due to the fact that:

- the most rapidly growing sector of developing economies (also of Poland) is transport – the progressing urbanisation and increase in income of the population contribute to the increased demand for air transport and cars, while the increased demand for goods results in the increased cargo transport by air and sea;
- transport – besides industry – is the most energy-intensive economy sector;
- Poland is dependent in 95% on the imported crude oil (the primary source of energy in transport) mainly from one world area (Russia, Azerbaijan, Kazakhstan, Belarus, Ukraine), which results in a threat of a monopoly (hence unfavourable) approach both to the behaviour of crude oil price and to the transmission thereof;
- transport is a sector that emits 1/5 of all greenhouse gases and ¼ of carbon dioxide in the world – according to European Environment Agency, in Poland CO₂ emission in transport in 1990 was 26.9 m tons, while in 2007 – 39.6 m tons.

Biofuels are attributed a similar role to fulfil as the solid or gaseous biomass. They are supposed to help diversify energy sources, reduce greenhouse gas emission, economic development of local areas of Poland. However, many controversies emerge around biofuels (more than around the remaining forms of biomass). Such controversies have economic as well as social and environmental overtone, not only at the local but also at the global level. Biofuels (particularly of I generation) are perceived, above all, as one of the main reasons for the increase in food prices, excessive concentration of land ownership in the hands of rich farmers and enterprises related to the biofuel industry, intensive development of monocultural crops degrading previously deforested areas [cf. 3, 14].

Biofuels have been present in Poland for a relatively long time. Nevertheless, only after Poland joined European Union did the Polish biofuel market begin to shape formally. Have biofuels since contributed to increased flexibility of the Polish fuel market, have they brought any economic, social or environmental benefits, or have they only become an additional burden or a “side effect” of Poland’s accession to EU? By answering those questions, the Author will make an

attempt to summarise the last five years of the biofuel industry in Poland.

Biofuel market in Poland in the period 2005-2010. Since 2004, Poland as one of EU member states has been subject, above all, to the same primary guidelines such as the White Book concerning the EU transport policy until 2010, which provided that the share of liquid fuels in car transport were to amount to at least 2% in 2005 and at least 5.75% in 2010, and to the strategy as to power security of 2000 (the so-called Green Book), which provided that the share of alternative fuels in transport in 2020 were to amount to 20% [Szabela 2009A]. In the period 2004-2007 the share of I generation biofuels in Poland amounted to: 0.30%; 0.48%; 0.92% and ca 0.7%-0.9%, respectively [13]. The Regulation of the Council of Ministers on the National Index Targets (NCW) for the period 2008-2013 implemented in 2008 specified the desired (obligatory) share of biofuels in the total consumption of liquid fuels in car transport, which in the period 2008-2013 should amount to: 3.45%; 4.60%; 5.75%; 6.20%; 6.65%; 7.10%. Meeting those guidelines became the responsibility of the biofuel producers in Poland (mainly of PKN Orlen and Grupa Lotos). Those targets were achieved in the years 2008-2010. The production of biofuels (bioethanol and biodiesel) and their consumption in transport in Poland in the period 2005 – 2009 are reflected in fig. 1 and fig. 2.

The rapid increase in consumption of both bioethanol and biodiesel was caused mainly by the necessity to meet the NCW by entities producing liquid fuels in Poland. This is because pursuant to the Act on liquid biocomponents and biofuels applicable in Poland and to the mentioned Regulation on NCW, the failure to achieve the assumed share of biofuels in liquid fuels may cost the groups a 17,000 PLN fine per each tonne of biofuel which would be missing in accomplishing the NCW. The NCW was accomplished via the sales of fuels containing only 5% of the biocomponent in petrol and diesel oil and pure bioester being a spontaneous fuel (B100). The latter fuel is offered by the groups in retail sales at considerably lower prices than the mineral oil – only in such a way can fuel producers encourage the few recipients to buy it. As a consequence, by selling B100 below production costs, Orlen and Lotos added ca 100 - 200 Euro to each tonne, which generated great losses despite the valid relief in the excise tax [4]. Due to the absence of appropriate legal regulations and standards, fuels with biocomponent admixture exceeding 5% could not still be introduced to

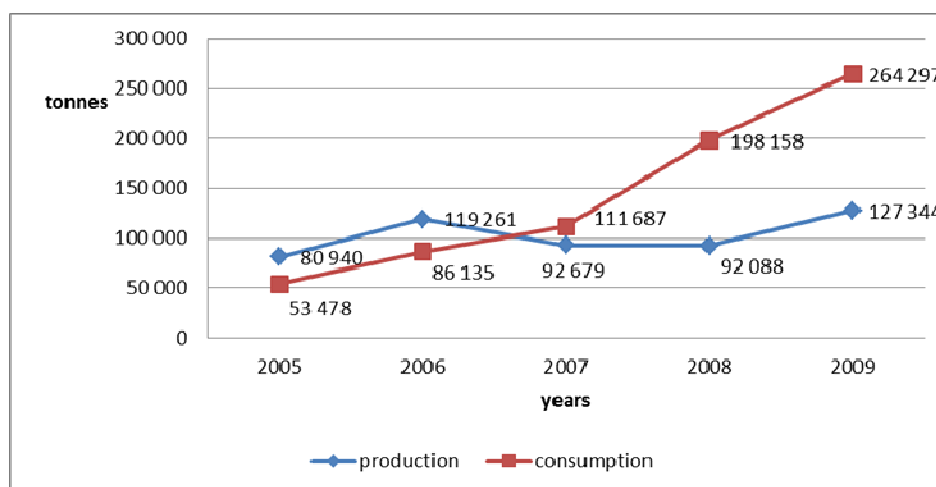


Fig. 1. Production and consumption of bioethanol (in tonnes) in Poland in the period 2005 - 2009

Source: own work based on GUS (Central Statistical Office) data

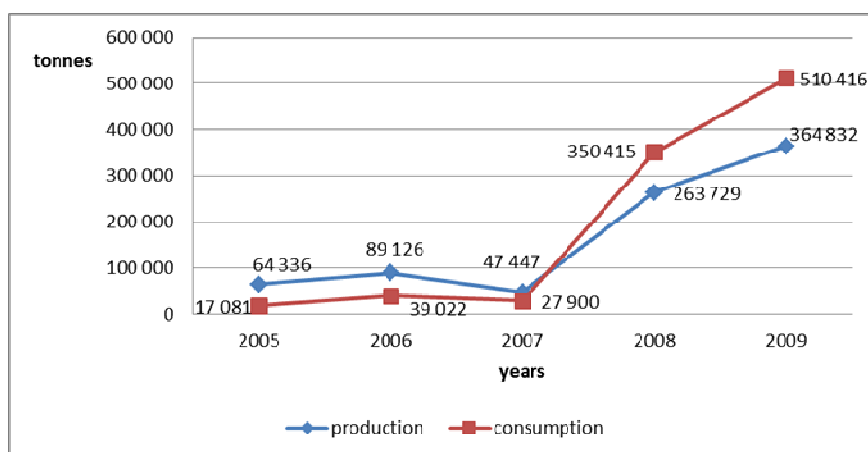


Fig. 2. Production and consumption of biodiesel (in tonnes) in Poland in the period 2005 – 2009

Source: own work based on GUS (Central Statistical Office) data.

general sales. It can be summarised, therefore, that from the point of view of the liquid fuel producers in Poland biofuels are only a legal necessity and not an economically justified move.

Figures 1 and 2 show that more biofuels were sold than produced in Poland after 2007. The difference between consumption and production (which is particularly clear in the case of bioethanol) was covered by import. This was the case although – as estimated by the Polish National Chamber of Biofuels – agricultural producers in Poland are capable of producing a sufficient number of biocomponents needed to accomplish the NCW until 2013. [9]. The reason for the preference of imported biocomponents by the producers of biofuels was that their prices were lower than those of local raw materials. This refers in particular to biocomponents for bioethanol, which were imported above all from the United States, Germany, Belgium, the Czech Republic, Brazil, but also to biocomponents for biodiesel that were imported from Germany. Thus, it is noticeable that in the described period the Polish biocomponent producers did not achieve the expected benefits due to the necessity to execute the NCW in Poland. The arising situation proves that the mechanisms for the biofuel market development implemented by the governmental “Wieloletni program promocji biopaliw lub innych paliw odnawialnych na lata 2008-2014” [“Long-term scheme for promoting biofuels and other renewable fuels for the years 2008-2014”] [16], which facilitated the accomplishment of the NCW, did not support the domestic biocomponents production at the expected level – the economic and social goals assumed in the resolution were not achieved.

The imperfection of the resolution is visible also in the area of promoting biofuels to increase the demand for them. Such actions as exemption from parking charges or from environmental fees for the entities using biofuels, or preference for purchasing biofuel vehicles in public procurement, or imposing the obligation to use biofuels in the vehicles driven by the state administration did not contribute to the increase in the popularity of biofuel cars among the society. When disregarding the fact that virtually all car owners who purchase fuel at Polish petrol stations use mineral fuel with 5% biocomponent admixture, the majority of users of pure B100 biofuel are closed vehicle fleets, e.g. public transport fleets or fleets which support the construction industry. Individual car drivers use this fuel much more seldom. The replacement of a half of the vehicles used by the administration in the years 2009-2010, which

was assumed in “Wieloletni program promocji biopaliw lub innych paliw odnawialnych na lata 2008-2014”, for those using eco-friendly fuels was not successful. The main reason given for the lack of demand for biofuels is high costs of purchase as well as operation and maintenance of eco-friendly cars, and the insufficient and imprecise knowledge on the advantages of eco-friendly fuels.

The major users of biofuels were supposed to be farmers, who – pursuant to the Act on biocomponents and liquid biofuels – would be able to produce them as well. The production of eco-friendly fuel for one's own use was to facilitate among others the development of the Polish rural areas. However, what results from the information provided by the Polish National Chamber of Biofuels, is that there are merely three biofuel producers registered and that they “produce the fuels only from time to time within the scarce annual production limit that was granted to them” [15]. Farmers were not interested in buying the B100 biofuels either, since they did not receive such agricultural fuel allowances for using them as are granted for using mineral diesel oil.

According to the Polish National Chamber of Biofuels, the execution of the assumptions of the NCW-related policy and the introduction of biocomponents in 2010 at the level of 5.75% was supposed to decrease the demand for crude oil import at the level of 2.47 m tons and reduce the crude oil import expenses at the level of ca. PLN 4.56 bn.

What may arise from the presented discussions is that a fairly high price was paid for achieving the aforementioned goal. The groups which introduced biofuels to the market did not obtain any economic benefits in this virtue – compliance with the governmental requirements was a mere lesser evil in the light of the applicable fines for a failure to accomplish the NCW. What proves the minor benefits gained by the local biocomponents producers, in turn, is their decreasing number and a significant regress particularly in the domestic bioethanol production (which is related to the decrease in employment and in the number of local raw materials used to produce it) – the raw materials and the productive capacity of the biofuel market entities were not fully used and the social aim of introducing biofuels, which was to be the reduction of unemployment in rural areas, was not accomplished.

The demand for biofuels in Poland is determined exclusively by the National Index Target – the Polish society is “forced” to use fuels with 5% biocomponent content (and the majority of people do it unconsciously). The residents of

Poland do not use the “pure” biofuels, such as B100 and E85 (biofuel consisting of ethanol in 70-85%, while the remaining part is petrol), consciously – using the E85 fuel requires having spark ignition cars, which are adapted to combusting this ethanol biofuel, and those are more expensive than the traditional mineral fuel cars. The low environmental awareness of the Polish people, who are still unwilling to incur additional costs related to environmental protection, is not insignificant here either.

The contribution of biofuels to the decrease in the emission greenhouse gases or CO₂ itself also seems to be a controversial issue. Taking into account the fact that the harmful gases emission process should be examined not only at the moment of their combustion in engines, but also during the whole process of producing them, not all biocomponents seem to be environmentally pure – the biocomponents produced on wastelands are of a different (better) quality than those produced in the areas obtained as a result of clearing rainforests.

The lack of success of biofuels on the Polish liquid fuel market mainly results from defective and unrealistic legal regulations – this is experienced by biofuel producers, biocomponent producers and their consumers. Therefore, these parties suggested a range of changes aimed at making the activities of the biofuels market more efficient. These include above all the following:

- implementing legal considerations as to new qualitative requirements for liquid fuels which contain 7% and 10% of bioester in diesel oil (B7 i B10) and 10% of bioethanol in petrol (E10). Introducing these fuels to the market would enable easier and less expensive achievement of the NCW by the Polish fuel producers;
- introducing regulations to enable the production of the hydrocarbons obtained in the process of joint hydrogenation of diesel oil and vegetable oil and the possibility to include them into the NCW. The Hydrogenated Vegetable Oils – HVO are synthetic hydrocarbons produced in the process of hydrogenation (or joint hydrogenation) of pure vegetable oils. They are classified as advanced fuels, which have considerably better physical and chemical qualities than methyl esters of fatty acids but they share with them the raw materials used for their production. Therefore, they are classified as biofuels of the generation 1.5;
- preparing the criteria of Sustainable Growth for biofuels in the whole life cycle. In order that biofuels satisfy the criteria of sustainable growth (SG), the raw materials for their production may not come from among others: primeval forests, protected areas, lands rich in the element of carbon. Only using such biofuels may contribute to the reduction of greenhouse gases. Moreover, the requirement to meet the SG criteria may support the Polish biocomponent producers by giving them priority over the biocomponent producers from South America or Asia, where the criteria are often violated;
- returning a part of the excise for using biofuels in agriculture, similarly as in the case of diesel oil. This is supposed to encourage the Polish farmers to the common use of biofuels;
- retaining excise relief for liquid biofuels. Excise relief is a public state aid, the application of which requires the consent of the European Commission, which specified that the period of employing the relief in Poland would expire on 30 April 2011. PKN Orlen estimates that

abolishing tax relief will result in the increase in the cost of accomplishing the NCW by two times in the case of bioethanol and by 52% in the case of biodiesel [2];

- reducing the fine for failing to accomplish the NCW. The fines in Poland are among the highest in the European Union.
- supporting the E85 fuel car users. The support may be concerned with determining preference prices for the flexi-fuel cars or establishing tax relief for the owners of such cars.

The Author holds the opinion, however, that specific commitments related to the development of II generation biofuels, which come from inedible biomass treatment (among others cellulose) in biochemical and thermochemical processes, ought to be made along with the enumerated suggestions, which are mostly related to the I generation biofuels. Such biofuels enable a greater reduction of CO₂ emission than in the case of the I generation fuels and due to their non-food nature they do not arouse as many controversies as the I generation fuels.

Literature

1. Godlewska J. (2009), *Samowystarczalność energetyczna na szczeblu lokalnym*, in: *Ekonomiczne problemy wykorzystania odnawialnych zasobów przyrodniczych do produkcji energii*, PN UE we Wrocławiu nr 83, Wrocław, pp.82-90.
2. Gmyrek R., (2010), *Wyzwania dla przemysłu paliwowego oraz rynku biopaliw w Polsce wynikające z Dyrektyw 2009/30/EC i 2009/28/EC*, *Materiały z konferencji Rynek biopaliw w unijnym pakiecie dotyczącym energii i klimatu*, 27.09.2010 r., Warszawa.
3. Kociszewski K., (2010), *Ekonomiczne, społeczne i ekologiczne problemy związane z wykorzystaniem biopaliw*, in: *Ekonomiczne problemy wykorzystania odnawialnych zasobów przyrodniczych do produkcji energii*, PN UE we Wrocławiu nr 83, Wrocław, pp. 265-272.
4. Kozmana M., Mayer B., (2010), *Biopaliwa stają się kulą u nogi Orlenu i Grupy Lotos*, www.parkiet.com, 7.10.2010.
5. Krawiec F., (2010), *Odnawialne źródła energii w świetle globalnego kryzysu energetycznego. Wybrane problemy*. Wyd. Difin, Warszawa.
6. Lewandowski W.M. (2007), *Proekologiczne odnawialne źródła energii*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa.
7. Ligus M. (2010), *Efektywność inwestycji w odnawialne źródła energii*, Wyd. Fachowe CeDeWu.pl, Warszawa.
8. Lorek E. (2009), *Efektywność wykorzystania energii biogazu w gminach śląskich*, in: *Ekonomiczne problemy wykorzystania odnawialnych zasobów przyrodniczych do produkcji energii*, PN UE we Wrocławiu nr 83, Wrocław, pp.121-133.
9. Pańczyszyn T. (2010), *Perspektywy rynku biopaliw. Aktualna sytuacja na rynku biokomponentów i biopaliw*, *Materiały z konferencji Rynek biopaliw w unijnym pakiecie dotyczącym energii i klimatu*, 27.09.2010 r., Warszawa.
10. *Polityka energetyczna Polski do 2030 r.* Ministerstwo Gospodarki.
11. Ruszkowski J. (1999), *Odnawialne źródła energii jako alternatywne substytuty konwencjonalnych surowców energetycznych*, PN AE w Katowicach, Katowice.
12. Szabela-Pasierbińska Ewa (2010), *Rola biopaliw w zrównoważonym rozwoju gospodarki światowej*, in: *Współczesne problemy bezpieczeństwa*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra, pp. 465-493.
13. Szabela-Pasierbińska Ewa (2009) *Prognozy wielkości udziału biopaliw w sprzedaży paliw płynnych w Polsce w latach 2008-2013*. PN Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego nr 4/2, Sopot , pp. 187-196.
14. Szabela-Pasierbińska Ewa (2009) *Bezpieczeństwo ekologiczne a biopaliwa*. In: *Zagadnienia bezpieczeństwa publicznego*, Wyd. Zachodniej Wyższej Szkoły Handlu i Finansów Międzynarodowych w Zielonej Górze, Zielona Góra 2009, s. 55-59.
15. Szymańska M., (2010), *Nadzieja w dyrektywie*, *Tygodnik Rolniczy* 19.02.2010.
16. *Uchwała Rady Ministrów nr 134/2007 z dnia 24 lipca 2007 r. w*

РЕЗЮМЕ

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 331.25(477)

Жанна АНДРІЙЧЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет

Олексій ПРОТИНЯК

Харківський національний економічний університет

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Визначено основні шляхи вирішення виявлених проблем.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, пенсійне забезпечення, пенсійні активи.

На сучасному етапі функціонування економічно розвинених країн недержавні пенсійні фонди відіграють дуже важливу роль у розвитку економіки, надаючи послуги не тільки у сфері додаткового пенсійного забезпечення, але й задовольняючи інвестиційні потреби реального сектору економіки шляхом перерозподілу вільних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання й населення. Досвід побудови пенсійних систем розвинених країн демонструє, що за умови створення ефективної системи недержавних пенсійних фондів можна забезпечити стабільність та додаткові гарантії соціально-економічного захисту громадян.

Оскільки в Україні система недержавного пенсійного забезпечення ще тільки проходить етап становлення, то обов'язковою умовою розвитку ринку пенсійного забезпечення в умовах інтеграції нашої держави до європейського співтовариства та посилення процесів глобалізації є аналіз і запровадження іноземного досвіду у цій сфері, а також приведення діяльності недержавних пенсійних фондів у відповідність до міжнародних норм, стандартів і правил.

Для того, щоб цей процес проходив з найбільшою результативністю, слід достатньо ретельно досліджувати поточний стан розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення і запроваджувати лише ті заходи, які адекватні конкретній ситуації, що склалася на ринку. Отже, проблема аналізу стану системи недержавного пенсійного забезпечення є досить актуальною для України.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних засад організації та функціонування недержавного пенсійного забезпечення в Україні внесли вітчизняні вчені: М. Бабірад [1], А. Бахмач [2], С. Брагін [3], О. Кириленко [4], М. Мальований [5], О. Макаренко [3] та інші. Однак окреслена проблема внаслідок своєї важливості та складності потребує подальшого вивчення, до того ж ситуація на ринку пенсійного забезпечення постійно змінюється, що потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є аналіз основних показників діяльності та визначення шляхів подолання негативних тенденцій у розвитку недержавних пенсійних фондів.

Недержавне пенсійне забезпечення – це складова частина системи пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень, додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками фондів; банківськими установами через укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для нагромадження пенсійних заощаджень; страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) в Україні розпочали свою діяльність з 2004 р. і є новими інститутами в економіці України. Якщо на 1 січня 2010 року в найбільших країнах світу загальні пенсійні активи становили 70% від їх ВВП, тоді як у 2008 році вони дорівнювали 58%, то в Україні активи накопичувальної системи становлять усього 0,79 млрд грн., або 0,1% від ВВП [3]. Основні показники діяльності НПФ в Україні за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг згруповані у табл. 1 [9], а розраховані на їх основі аналітичні показники наведено у табл. 2.

Станом на 30.09.10 в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 102 недержавні пенсійні фонди, 43 адміністратори НПФ.

Наведені у табл. 1 показники свідчать про те, що незважаючи на значні темпи росту пенсійних активів, які протягом 2008-2009 років склали 217,8 % – 140,2 %, їх загальна сума та сума внесків в абсолютному виразі залишається незначною і складає менше 3 % річного обсягу бюджету Пенсійного фонду України у 2009 р.

До того ж поступово настає час здійснення пенсійних

Таблиця 1. Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Період				Темпи росту, %	
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	I-III кв. 2010 р.	2008 р./ 2007 р.	2009 р./ 2008 р.
Кількість НПФ (на кінець періоду)	96	109	107	102	113,5	98,2
Кількість адміністраторів НПФ (на кінець періоду)	50	50	44	43	100,0	88,0
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (наростаючим підсумком з початку діяльності) (тис. осіб)	278,7	482,5	497,1	484,3	173,1	103,0
Кількість укладених пенсійних контрактів (наростаючим підсумком з початку діяльності) (тис. шт.)	55,9	62,3	62,5	66,9	111,4	100,3
Пенсійні активи (наростаючим підсумком з початку діяльності), (млн. грн.)	281	612	857,9	1057,30	217,8	140,2
Загальна сума пенсійних внесків (наростаючим підсумком з початку діяльності) (млн. грн.)	234,4	582,9	754,6	887,3	248,7	129,5
Сума інвестиційного доходу (наростаючим підсумком з початку діяльності) (млн. грн.)	68,1	86,8	236,7	359,2	127,5	272,7
Здійснено пенсійних виплат (наростаючим підсумком з початку діяльності), (млн. грн.)	9,1	27,3	90,1	143,8	300,0	330,0
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (наростаючим підсумком з початку діяльності), (млн. грн.)	16,6	31,6	47,1	60	190,4	149,1

Таблиця 2. Аналітичні показники діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Період				Темпи росту, %	
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	I-III кв. 2010 р.	2008 р./ 2007 р.	2009 р./ 2008 р.
Кількість НПФ на одного адміністратора	1,9	2,2	2,4	2,4	115,8	109,1
Кількість учасників за одним пенсійним контрактом	5,0	7,7	8,0	7,2	155,3	102,7
Сума активів на одного учасника (тис. грн.)	1,01	1,27	1,73	2,18	125,7	136,2
Сума виплат на одного учасника (тис. грн.)	0,033	0,057	0,181	0,297	172,7	317,5
Дохідність недержавного пенсійного забезпечення, %	29,1	14,9	31,4	40,5	51,3	210,6
Співвідношення виплат до внесків, %	3,9	4,7	11,9	16,2	120,6	254,9

виплат. Темпи росту пенсійних виплат протягом 2008-2009 років складають 300 % - 330 %, майже вдвічі випереджаючи темпи зростання пенсійних активів, що є негативною тенденцією.

Незначне збільшення кількості укладених пенсійних контрактів, кількості учасників і, відповідно, пенсійних внесків у 2009 р. призвело до того, що темпи зростання витрат, що відшкодовуються з пенсійних активів, їх перевищили.

Проте активне зростання інвестиційного доходу на фоні не дуже позитивної динаміки інших показників свідчить про достатньо вдале управління активами пенсійних фондів. І це при тому, що акумульована структура активів українських НПФ зовсім не відповідає світовим тенденціям, які у середньому передбачають таку інвестиційну структуру активів: акції - 54%, облигації - 28%, інше - 18% [3]. Українські ж НПФ станом на 1.09.10 р. в усі види цінних паперів сукупно вклали лише 40% активів, а перевагу надали депозитам (38%), банківським металам (3%), нерухомості (3%) та іншим активам, що не заборонені законодавством України (10,8%) [9]. Таке переважання в бік депозитних вкладень та коштів на поточному рахунку пояснюється

бажанням НПФ мати ліквідні та надійні активи для забезпечення виплат учасникам НПФ при недостатній кількості фондових інструментів, які б відповідали встановленим вимогам. Однак з урахуванням досвіду недавньої фінансової кризи ліквідність, надійність та дохідність банківських вкладень також можна поставити під сумнів з уваги на неплатоспроможність банків і відсутність відшкодувань з Фонду гарантування вкладів фізичних осіб по депозитах НПФ, введення мораторію на дострокове повернення депозитних вкладень, низьку дохідність через високий рівень інфляції та ін.

З іншого боку, якщо порівняти частку недержавних пенсійних фондів із загальним обсягом активів українських інституціональних інвесторів, укладених у цінні папери та інші фінансові інструменти, які в абсолютному розмірі складають 128 млрд. грн., то виявиться, що вона становить лише 0,3% [3]. Тобто усі інші українські інституціональні інвестори, на відміну від НПФ, оцінили можливості отримання високої доходності через використання фінансових інструментів ринку цінних паперів. Що ж до НПФ, то порівняно з іншими інвесторами для них при виборі

напряму інвестування завжди переважають критерії надійності і ліквідності вкладень, а не доходності. За умови відносної стабільності зовнішнього оточення (відсутності фінансових чи політичних криз) діяльність банківських установ є більш прогнозованою і законодавчо визначеною, ніж господарська діяльність емітентів, що містить у собі значну міру невизначеності і ризикованості. Крім того, ліквідність банківських вкладень є вищою за ліквідність цінних паперів. Якщо ж ще взяти до уваги значні обсяги портфелів цінних паперів, з якими інституційний інвестор – НПФ буде виходити на фондовий ринок при настанні необхідності виплати пенсій, то за сучасного розвитку фондового ринку їх ліквідність взагалі буде сумнівною.

Отже, можна зробити висновок, що домінування в структурі активів НПФ депозитів та інших не фондових інструментів пояснюється не стільки намаганням обрати традиційно найбільш надійний варіант вкладень, скільки не достатньою розвиненістю фондового ринку і законодавчою закріпленістю діяльності емітентів.

За даними Держфінпослуг на 01.09.2010 р. вкладниками були юридичні особи – 4,3% від загальної кількості вкладників, на яких припадає 95,7% від загального обсягу пенсійних внесків за системою недержавного пенсійного забезпечення та фізичні особи – 95,7% від загальної кількості вкладників. При цьому порівняно з кінцем 2009 року кількість контрактів з юридичними особами збільшилась на 0,7%, а з фізичними особами зростає на 9% [9]. Через такі зміни кількість учасників за одним пенсійним контрактом відповідно зменшилась на 9% (див. табл. 2).

На сьогодні найбільшими вкладниками недержавних пенсійних фондів насамперед є державні установи, зокрема, Національний банк України, Укрпошта, Укресімбанк та ін. Так відповідно до даних річного звіту НБУ за 2009 р. [10, с. 164] на "Внески збору до державних та недержавних пенсійних фондів" НБУ витратив 312 і 333 млн. грн. у 2008 р. та 2009 р. відповідно.

Загалом аналіз стану недержавного пенсійного забезпечення, проведений на основі даних щодо діяльності НПФ, показав, що, незважаючи на тяжку фінансову кризу, НПФ в Україні хоча і дещо знизили темпи свого розвитку, проте продовжують залучати нових вкладників і учасників та нарощувати розміри своїх активів. Після кризового 2008 р. дохідність НПФ постійно збільшувалась, однак занепокоєння викликає випереджуюче зростання пенсійних виплат над темпом зростання пенсійних внесків.

Для проведення аналізу факторів, що стримують розвиток НПФ в Україні, їх можна поділити на економічні, соціально-психологічні та організаційно-правові. До економічних, насамперед, слід зарахувати низьку ефективність національної економіки, що спричиняє відсутність платоспроможного попиту у населення на дану фінансову послугу, нерозвиненість фондового ринку, недостатню кількість ефективних фінансових інструментів. Серед соціально-психологічних факторів слід, перш за все, наголосити на недовірі з боку населення до фінансових інститутів, особливо відносно такої довгострокової фінансової послуги, як недержавне пенсійне забезпечення [8]. До організаційно-правових факторів належать прогалини у законодавстві щодо захисту прав та інтересів власників облігацій; дуже неоднозначні зміни у «акціонерному» законодавстві щодо захисту прав та

інтересів власників незначної кількості акцій – «міноритаріїв» [3], відсутність ефективних національних депозитарних, розрахункових та клірингових процедур та їх інтеграції у світові схеми відносин; недостатньо активне інформування населення щодо напрямів пенсійної реформи та переваг пенсійного забезпечення за допомогою недержавних пенсійних фондів.

Таким чином на сьогодні в Україні недержавні пенсійні фонди як складові інститути системи недержавного пенсійного забезпечення відіграють незначну роль у соціально-економічному житті країни, а, отже, не виконують повною мірою свого основного призначення – соціального забезпечення населення і розвитку фондового ринку та економіки в цілому. Проте розуміння значущості цих інституційних інвесторів та наявність позитивної динаміки у показниках їх діяльності створюють підґрунтя для подальшого розвитку НПФ в Україні. Для вирішення проблем, що постають перед НПФ на сучасному етапі, необхідний системний підхід, який би враховував усі стримуючі фактори. Тому для забезпечення сталого розвитку НПФ в Україні вважаємо доцільним комплексно проводити такі заходи:

- 1) в організаційно-правовий спосіб удосконалити зовнішні процедури, в яких задіяні НПФ:
 - забезпечити розвиток ефективного біржового фондового ринку шляхом удосконалення законодавства щодо процедури лістингу, розкриття інформації, захисту прав власників цінних паперів, корпоративного управління;
 - забезпечити обов'язковість компенсацій можливих збитків НПФ від вкладень у банки;
 - реформувати депозитарну систему шляхом надання зберігачам функції депозитаріїв для проведення оцінки вартості активів НПФ;
 - розширити перелік об'єктів інвестування НПФ на надійні іноземні цінні папери через удосконалення законодавства з цих питань та ін.;
- 2) в організаційно-правовий спосіб удосконалити внутрішні процедури НПФ:
 - запровадити технічні рекомендації з проведення оцінки вартості чистих активів в умовах неліквідного ринку;
 - забезпечити щоденний розрахунок вартості одиниці пенсійних внесків учасників НПФ задля розподілення прибутку та збитків на їх індивідуальних рахунках;
 - ввести міжнародні стандарти фінансової звітності для НПФ;
 - покращити корпоративне управління та підвищити прозорість НПФ за допомогою запровадження інформаційного проспекту;
- 3) посилити рівень поінформованості населення щодо переваг НПФ через запровадження відповідних інформаційно-освітніх програм у ЗМІ.

Список літератури

1. Бабірад М. М. Оцінка стану недержавного пенсійного забезпечення в Україні та перспективи його розвитку [Текст] / М. М. Бабірад, В. В. Оліярник // Науковий вісник НЛТУ України: зб.наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 174-180.
2. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди: статистика, перспективи [Текст] / А. Бахмач // Вісник Пенсійного фонду України. – 2010. – № 9. – С. 14
3. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України [Текст] / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 44- 47.
4. Кириленко О. Недержавні пенсійні фонди на фінансовому ринку: Світовий досвід та реалії України [Текст] / О. Кириленко, А. Сидорчук // Світ фінансів. – 2005. – № 3-4. – С. 11-13.
5. Мальований М. І. Стан та проблеми розвитку системи недержавного пенсійного страхування в Україні. [Електронний ресурс] / М. І. Мальований. – Доступний з: <http://www.udau.edu.ua/library.php?pid=1535>.
6. Мельничук В. Реформа, яка забезпечить гідну пенсію [Текст] / В. Мельничук // Урядовий кур'єр. — 2009. — №133. — 25 липня. — С. 5.
7. Сухоруков А. І. Роль фондового ринку у забезпеченні економічної безпеки України [Текст] / А.І. Сухоруков, О. В. Собкевич // Стратегічна панорама. – № 1 – 2008. – С. 125.
8. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг: Монографія [Текст] / Н. М. Внукова, Ж. О. Андрійченко, С. А. Ачкасова [та ін.]; за ред. Н. М. Внукової. – Харків: АдвАтм, 2010. – 188 с.
9. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України за 9 місяців 2010 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.dfp.gov.ua/732.html>.
10. Річний звіт Національного банку України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.bank.gov.ua/publication/an_rep.htm.

РЕЗЮМЕ

Андрейченко Жанна, Протыняк Алексей

Анализ современного состояния негосударственного пенсионного обеспечения в Украине

Определена необходимость развития негосударственных пенсионных фондов для повышения эффективности функционирования экономики и решения проблем социального обеспечения. Проанализировано современное состояние системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Определены основные причины, тормозящие развитие негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Предложены рекомендации по ускорению развития негосударственного пенсионного обеспечения в Украине.

RESUME

Andriychenko Zhanna, Protynyak Olexiy

Analysis of the modern condition of private pension ensuring in Ukraine

The necessity of development of private pension funds to increase the efficiency of the economy and solving the problems of social ensuring is defined. The current state of private pensions in Ukraine is analyzed. The main reasons that inhibiting development of private pension ensuring in Ukraine are identified. The recommendations for accelerating the development of private pension ensuring in Ukraine are proposed.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

ВПЛИВ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА СТАН ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Розглянуто тенденції та особливості використання інструментів податкового регулювання у сфері охорони довкілля. Визначено основні наслідки змін податкового законодавства, що впливають на природоохоронну діяльність в Україні.

Ключові слова: податкове регулювання, екологічні податки, охорона довкілля.

Сучасні світові тенденції соціально-економічного розвитку свідчать про збільшення уваги до стану навколишнього природного середовища та заходів щодо забезпечення балансу системи екологічних та економічних факторів. Система господарювання незалежної України формувалась в умовах часткового ігнорування цінності природних ресурсів. Це спричинило орієнтацію національного господарства на розвиток ресурсомістких, енергоємних та шкідливих для довкілля виробничих процесів. Метеорологічною службою було встановлено, що в Україні середня температура повітря за останні десять років підвищилась на 0,3 – 0,6°C (в той час як за останні 100 років – на 0,7°C) [4]. За розрахунками екологів, зростання температури на 2°C може спричинити незворотні зміни в екосистемі. Головне завдання полягає у забезпеченні стабільного економічного розвитку, яке супроводжується зменшенням екологічного навантаження. Подібне явище отримало назву «ефект декаплінгу» [3]. З-поміж засобів, спрямованих на отримання такого ефекту, варто виділити податкові.

Особливості побудови і функціонування системи екологічного оподаткування в кожній країні залежать від кінцевої мети. На думку І. А. Майбурова та А. М. Соколовської, за цільовою спрямованістю екологічні податки можна класифікувати на три групи: призначені для відшкодування екологічних витрат, для виконання переважно стимулюючої функції, для виконання фіскальної функції [10, с. 552]. Дослідження перспектив екологізації податкової системи України у роботах М. Т. Бець [1], О. О. Веклич [2], О. П. Маслюківської [2, 6] свідчать про концентрацію уваги на фіскальній складовій. Варто зазначити, що «...нарошення економічної могутності, що не супроводжується посиленням тиску на довкілля» [3] може забезпечуватися за рахунок зменшення негативного впливу антропогенних факторів, що забезпечується стимулюючою складовою екологічного оподаткування. Таким чином, необхідно проаналізувати стимулюючу здатність податків, що впливають на природоохоронну діяльність з урахуванням змін податкового законодавства в Україні.

Базовими напрямками податкового регулювання природокористування та природоохоронної діяльності в Україні є обмеження обсягів забруднення довкілля та

раціоналізація використання природних ресурсів. Реалізація першого напрямку відбувається за рахунок використання екологічного податку (до 2011 р. «збір за забруднення навколишнього природного середовища») за принципом «забруднювач платить». Згідно з цим принципом «...суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників...» [8, ст. 240] є платниками екологічного податку у разі здійснення ними:

- викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скидань забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини;
- утворення радіоактивних відходів (включно з уже накопиченими);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Окрім цього, зазначені суб'єкти, а також фізичні особи (громадяни України, іноземці та особи без громадянства) у разі використання ними палива сплачують за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря пересувними джерелами забруднення.

Варто зазначити, що звичайною практикою використання такої системи еколого-економічного регулювання є наявність додаткової системи обмежень (лімітів) на обсяги забруднення. Базові ставки використовують в межах встановлених лімітів, а за понадлімітне забруднення – підвищені [7, с. 279]. Завдяки цьому забезпечується прогресивність екологічного оподаткування. У той же час, суми податку, розраховані в рамках встановлених лімітів за звичайними ставками, не забезпечують стимулювання «забруднювачів» до використання природоохоронних технологій, оскільки вони належать до витрат виробництва і не впливають на кінцевий результат

діяльності підприємства. Натомість, податкове зобов'язання за понадлімітне забруднення (штрафні санкції) сплачуються за рахунок прибутку підприємства, що стимулює суб'єкта господарювання до здійснення природоохоронної діяльності.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору» [9], яка втратила чинність у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України (далі ПКУ) [8], було передбачено обов'язок обчислення збору у десятикратному розмірі [9, п. 8] у разі відсутності у платника затверджених у встановленому порядку лімітів або ж допущення понадлімітних обсягів забруднення. Варто зазначити, що десятикратне збільшення збору у разі перевищення лімітів відбувалося лише стосовно фактичних обсягів забруднення понад встановлені ліміти. При цьому обмеження встановлювались виключно на такі види забруднення, як скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти та розміщення відходів.

Використання системи обмежень на обсяги забруднення навколишнього природного середовища,

що забезпечує прогресивність екологічного оподаткування, згідно з ПКУ не передбачено. Таким чином, витрати підприємства, пов'язані зі сплатою екологічного податку, належать до «інших витрат операційної діяльності, пов'язаних з господарською діяльністю» [8, ст. 138], не залежно від обсягу забруднення довкілля. За таких умов знижується стимулюючий прояв екологічного оподаткування.

Важливим аспектом використання податків (зборів) екологічного характеру є їх відчутність для платника. За умови збереження рентабельності виробництва сплата податкового зобов'язання за забруднення навколишнього природного середовища може бути прийнятною альтернативою впровадженню природоохоронних технологій. Серед заходів щодо запобігання виникненню подібних ситуацій найбільш відчутним для платника є підвищення вартості шкідливої для довкілля діяльності через збільшення відповідних ставок. Впровадження екологічного податку в Україні супроводжувалось помітним зростанням ставок за забруднення порівняно з діючим до цього збором за забруднення навколишнього природного середовища (табл. 1).

Таблиця 1. Ставки податку (збору) за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення

Вид палива	Ставка, гривень за тонну				Динаміка, %
	Збір за забруднення	Екологічний податок			
		2010 р.	2011-2012 р.	2013 р.	
Бензин неетилований	4,5	34	51	68	1511,1
Бензин етилований	6	-	-	-	
Бензин сумішевий	-	28	42	56	
Зріджений нафтовий газ	6	46	69	92	1533,3
Дизельне біопаливо	-	29	43,5	58	
Дизельне пальне із вмістом сірки:	4,5	-	-	-	
більш 0,2 мас. %	-	34	51	68	
0,035 – 0,2 мас. %	-	26	39	52	
0,005 – 0,035 мас. %	-	23,5	35,25	47	
не більш як 0,005 мас. %	-	15	22,5	30	
Мазут	4,5	34	51	68	1511,1
Стиснений природний газ	3	23	34,5	46	1533,3
Бензин авіаційний	-	23,5	35,25	47	
Гас	-	29	43,5	58	

Шляхом поетапного підвищення ставки податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення до 2014 р. (порівняно зі ставками 2010 р.) зростуть більш ніж у 15 разів. Окрім цього, значних змін зазнали об'єкт, база та коло платників екологічного податку.

Основні зміни в порядку визначення об'єкта оподаткування відбулися в частині екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення, а саме:

1. Диференціація дизельного палива залежно від масової частки вмісту сірки на чотири категорії.

2. Використання єдиного підходу при визначенні об'єкта, незалежно від виду пересувного джерела викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин (морських та річкових суден і залізничного транспорту).

3. Доповнення переліку видів палива, що є об'єктом екологічного оподаткування (бензин сумішевий, бензин авіаційний, дизельне біопаливо, гас).

4. Вилучення з переліку видів палива, що є об'єктом екологічного оподаткування, бензину етилованого у зв'язку з заборонаю ввезення і реалізації на території України етилованого бензину та свинцевих добавок до бензину з 2003 р. [5].

Збільшення кола платників екологічного податку відбулося за рахунок зміни бази оподаткування викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення. Згідно з ПКУ [8, ст. 242] база оподаткування визначається обсягом реалізованого податковими агентами палива. До 2011 р. збір за забруднення навколишнього природного середовища пересувними джерелами сплачувався, виходячи з кількості фактично використаного пального. Обов'язок ведення такого обліку було передбачено для юридичних осіб. Натомість, екологічний податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення сплачується як юридичними, так і фізичними особами у разі

використання ними палива.

Розширення бази екологічного оподаткування в Україні відбулося також за рахунок введення податку за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення. Згідно з класифікацією екологічних податків у європейських країнах податок за викиди двоокису вуглецю зараховують до енергетичних податків, оскільки такі викиди є наслідком споживання енергоресурсів.

Варто зазначити, що обмеженню обсягів забруднення довкілля сприяють також інші податки екологічного характеру. Так, наприклад, акцизний податок є непрямим податком на споживання окремих видів товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції) [8, ст. 14]. У разі, коли об'єктом оподаткування є нафтопродукти, скрапленний газ, легкові автомобілі, мотоцикли, акцизний податок виконує функції екологічного. Причому акцизний податок з нафтопродуктів та скрапленого газу є енергетичним, оскільки пов'язаний зі споживанням енергоносіїв, а з легкових автомобілів та мотоциклів – транспортним. До категорії транспортних екологічних податків в Україні можна також віднести збір за першу реєстрацію транспортного засобу і збір за місця для паркування транспортних засобів, оскільки вони пов'язані з володінням і користуванням автотранспортними засобами.

Серед засобів податкового стимулювання обмеження обсягів забруднення довкілля можна виокремити:

1. Можливість внесення до складу витрат платника податку на прибуток підприємств витрат природоохоронного призначення (крім витрат, що підлягають амортизації) [8, ст. 138].

2. Звільнення від оподаткування прибутку Чорнобильської АЕС, якщо такі кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки до зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему [8, ст. 154].

3. Звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств доходів неприбуткових громадських організацій створених з метою екологічної діяльності з урахуванням положень пункту 157.3 статті 157 ПКУ [8, ст. 157].

Другим напрямом податкового регулювання природокористування та природоохоронної діяльності в Україні є раціоналізація використання природних ресурсів. Реалізація цього напрямку відбувається за принципом платності природних ресурсів через використання платежів (зборів), які включаються в ціну об'єкта і сплачуються споживачем [7, с. 282]. До них належать: плата за користування надрами, плата за землю, збір за користування радіочастотним ресурсом України, збір за спеціальне використання води та збір за спеціальне використання лісових ресурсів. Додаткове стимулювання раціонального використання природних ресурсів забезпечується системою обмежень (лімітів). Так у ПКУ [8, ст. 327] передбачено п'ятикратне збільшення суми збору за спеціальне використання води у разі відсутності у водокористувача дозволу на спеціальне водокористування із встановленими в ньому лімітами (виходячи з фактичних обсягів використаної води) або у разі перевищення водокористувачами встановленого річного ліміту використання води (виходячи з фактичних обсягів використаної води понад встановлений ліміт). Це забезпечує прогресивність

ресурсного оподаткування в Україні. Варто також відзначити його стимулюючий прояв, оскільки сума збору за використання води в рамках встановлених у дозволі на спеціальне водокористування лімітів вноситься до складу витрат, а за понадлімітне – справляється за рахунок прибутку водокористувача після оподаткування [8, ст. 328].

Отже, однозначно оцінити роль змін податкового законодавства у сфері охорони довкілля досить складно. Основну увагу було зосереджено на фіскальній складовій. У той же час розширення бази та значне підвищення ставок вплинуло на відчутність екологічного податку для платників. Відчутний стимулюючий вияв отримав напрям раціоналізації використання природних ресурсів у частині водокористування. При цьому напрямок стимулювання обмеження обсягів забруднення, а саме скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти та розміщення відходів, помітно послаблено. Серед недоліків нового податкового законодавства у сфері охорони довкілля варто також зазначити відсутність відчутних стимулів (пільг) для підприємств. Зарахування до складу витрат платника податку на прибуток підприємств витрат природоохоронного призначення не створює додаткових преференцій, а отже не стимулює платника до здійснення додаткових витрат з метою охорони довкілля. Це свідчить про необхідність використання більш відчутних для платників-забруднювачів засобів впливу, що дозволить посилити стимулюючий вияв екологічного оподаткування в Україні.

Список літератури

1. Бець, М. Т. Екологічне оподаткування в Україні та його перспективи [Текст] / М. Т. Бець, О. В. Безпалова // Український державний лісотехнічний університет: Науковий вісник. – 2004. – № 14.7. – С. 154-158..
2. Веклич, О. О. Оцінювання фіскального потенціалу податку на двоокис вуглецю при змінній базі та ставці оподаткування [Текст] / О. О. Веклич, О. П. Маслюківська // Фінанси України. – 2008. – №6. – С.63-69.
3. Данилишин, Б. М. Ефект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля [Текст] / Б. М. Данилишин, О. О. Веклич // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – №5. – С.12-18.
4. Дідух, Я. П. Глобальні зміни клімату: що робити екологам? [Електронний ресурс] / Я. П. Дідух. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/newspaper/articles/55430#article>
5. Про заборону ввезення і реалізації на території України етилового бензину та свинцевих добавок до бензину [Текст] : закон України від 15.11.2001 N 2786-III. // Відомості Верховної Ради України. – № 6. – С. 44.
6. Маслюківська, О. П. Фінансування заходів по енергозбереженню від надходжень від податку на двоокис вуглецю [Текст] / О. П. Маслюківська // Вісник Львівського університету. Серія: Економічна. – 2009. – № 41. – С. 391-397.
7. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій [Текст] : навч. посіб. / [Ю. Б. Іванов, І. А. Майбуrows, Г. О. Азарков та ін.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. – Голос України. – 2010. – № 229-230.
9. Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.1999 № 303. // Офіційний вісник України. – 1999 – № 9. – С. 89
10. Теорія налогодобложення Продвинутый курс [Текст] : учебник / И. А. Майбуrows, А. М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.

РЕЗЮМЕ

Антоненко Сергей

Влияние инструментов налогового регулирования на состояние охраны окружающей среды

Статья посвящена определению тенденций и особенностей использования инструментов налогового регулирования в сфере охраны окружающей среды, а также основных последствий изменений налогового законодательства, влияющих на природоохранную деятельность в Украине. Установлено, что указанные изменения были направлены на усиление фискальной составляющей экологического налогообложения.

RESUME

Antonenko Sergiy

The influence of tax regulation tools on the state of the environmental protection

The article is devoted to determination of trends and features of the environmental protection of tax regulation instruments and to the main effect of changes in tax laws that affect environmental protection in Ukraine. It is established that these changes were aimed to strengthening fiscal component of ecological taxation.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2011 р.

ЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНЬОФІРМОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ У ТНК

У статті розглянуто централізацію управління внутрішньофінансовими операціями у загальнофінансовому департаменті та переваги централізованого розміщення фінансових ресурсів у материнській компанії ТНК. На основі проведеного опитування досліджено емпіричні аспекти внутрішньофінансових транзакцій та використання внутрішньофінансових інструментів іноземними ТНК в Україні залежно від частки власності ТНК у зарубіжному підрозділі.

Ключові слова: внутрішньофінансові операції, внутрішньофінансові фінансові інструменти, емпіричні аспекти, загальнофінансові департаменти, ТНК, централізація управління.

Еволюція транснаціональних корпорацій (ТНК) від міжнародних компаній до глобальних структур сприяла удосконаленню інструментів та методології управління потоками фінансових ресурсів та прибутковістю окремих підрозділів. Володіючи широкими можливостями здійснення фінансового планування, ТНК можуть змінювати фінансові умови своїх операцій та впливати на внутрішньофінансові потоки та розміщення своїх фінансових ресурсів у міжнародному масштабі таким чином, щоб у кінцевому підсумку максимізувати вигоди від інтерналізації фінансової діяльності. Особливо актуальним питанням внутрішньофінансових операцій стає в періоди кризових явищ у світовій економіці, коли зовнішні запозичення на фінансових ринках стають більш дорогими та менш доступними, а накопичення фінансових ресурсів у материнській компанії та централізація управління ними забезпечують більшу ефективність діяльності ТНК у порівнянні із національними компаніями.

Проблематика внутрішньофінансових операцій та управління фінансовими ресурсами ТНК досліджувалася низкою зарубіжних та вітчизняних вчених. Теоретичний базис внутрішньофінансових операцій було сформовано такими вченими, як П. Баклі [4], С. Гаймер [11], Дж. Даннінг [8, 9], Р. Кейвз [6], М. Кесон [4, 5], Р. Коаз [7], А. Рагмен [13]. Дослідження різноманітних аспектів внутрішньофінансової діяльності ТНК було продовжено у працях М. Аллеса, Г. О. Бегунца, С. Борковські, Н. Х. Вафіної, С. Датара, П. В. Дзюби [2], Р. Екклеса, Р. О. Заблоцької, Л. Іден, В. М. Крилова, Д. Лессарда, Д. В. Ліцукової, О. І. Мусієнко, Л. В. Нападовської, В. Ю. Пашкуса, А. С. Плещинського, О. І. Рогача [3, 12], О. О. Семяновського, Р. Тенга, П. Толентіно [14], Д. Хіршляйфера, Т. Хорста, С. О. Якубовського та інших науковців. Попри існування певного теоретичного доробку з проблематики внутрішньофінансової діяльності ТНК, дослідження у цій сфері все ще достатньо рідко проводяться в Україні, не в останню чергу через відсутність доступу до внутрішньої інформації щодо діяльності ТНК та незначну кількість

українських компаній, які здійснюють прямі іноземні інвестиції (ПІІ) за кордон.

Висока конфіденційність інформації про внутрішньофінансові операції ТНК сприяла тому, що багато наукових досліджень з цієї проблематики мають теоретичний характер або ґрунтуються на даних із вторинних джерел інформації, зокрема даних консолідованої фінансової звітності або фінансової звітності по географічних, галузевих чи функціональних секторах діяльності ТНК. Ця проблема сьогодні визнається багатьма вченими, наприклад у праці [4, с. 32], та вирішується або шляхом використання даних інших наукових досліджень за відповідних припущень, або застосування наближених оцінок при використанні агрегованих даних із вторинних джерел. Водночас, це дослідження є одним із небагатьох у світовій економічній науці та Україні¹, яке ґрунтується на емпіричній інформації, зібраній автором із первинних джерел².

У цій статті ми маємо на меті довести, що переважна більшість ТНК приймають рішення щодо внутрішньофінансових операцій на загальнофінансовому рівні, та виявити основні переваги централізації управління внутрішньофінансовими операціями ТНК на основі дослідження практики організації внутрішньофінансових операцій іноземними ТНК в Україні. Для досягнення цього вирішувалися наступні завдання: (1) зібрати первинну інформацію щодо практики внутрішньофінансових транзакцій іноземних ТНК в Україні; (2) узагальнити та проаналізувати отримані емпіричні дані; (3) показати відмінності в управлінні фінансовими ресурсами підрозділів із різною часткою власності материнської компанії ТНК; (4) виявити основні переваги централізації управління внутрішньофінансовими операціями ТНК.

Практичні аспекти використання внутрішньофінансових фінансових інструментів досліджувалися на основі опитування, проведеного у 2010 році. Респондентами опитування стали представники ТНК, які присутні на ринку України та

¹Перше емпіричне дослідження з проблематики внутрішньофінансових операцій було проведено в Україні у 2007 році [10].

²Необхідність наукового осмислення та емпіричного дослідження внутрішньофінансових операцій ТНК в Україні наголошується багатьма українськими дослідниками, зокрема у праці [2, с. 22].

здійснюють внутрішньофірмові операції зі своїми материнськими компаніями або іншими підрозділами за кордоном. В опитуванні взяли участь особи, які мають безпосереднє відношення до політики внутрішньофірмового руху фінансових ресурсів або володіють інформацією щодо практики використання внутрішньофірмових фінансових інструментів у відповідних компаніях: члени рад директорів,

генеральні директори та їх заступники, фінансові директори та головні бухгалтери, менеджмент середньої ланки, а також спеціалісти з оподаткування, контролери, економісти та інші працівники. Понад 50% респондентів є представниками вищого менеджменту або ради директорів українських підрозділів ТНК, решта – компетентні працівники середньої ланки (рис. 1).



Рис. 1. Розподіл респондентів у випадковій вибірці за посадами

Джерело: складено автором на основі опитування, проведеного у 2010 р.

Оскільки дослідження носить достатньо комплексний характер і торкається різних сфер діяльності ТНК: виробництво, закупівлі, фінанси, податки, НДДКР, – виявилось складно проводити опитування серед менеджерів середньої ланки, особливо великих, диверсифікованих компаній та компаній зі складною організаційною структурою та системою підзвітності, що могло негативно позначитися на рівні відгуку на анкету, проте є зрозумілим з огляду на характер проведеного дослідження.

Проведене емпіричне дослідження не підтверджує думку деяких науковців, про те, що наразі існує тенденція до децентралізації управлінських рішень ТНК, принаймні що стосується рішень про фінансові умови внутрішньофірмових операцій. Більшість ТНК, які діють на ринку України, приймають рішення про фінансові умови внутрішньофірмових операцій на основі змішаної системи (51,61% опитаних ТНК), тобто рішення виносяться на місцевому рівні за умови їх погодження із головним офісом або в рамках централізовано встановлених, але відносно гнучких, правил та процедур¹. Також поширена централізована система прийняття рішень про внутрішньофірмові операції, за якої рішення приймаються виключно на рівні материнської компанії, а децентралізована система використовується лише 16,13% опитаних ТНК.

Типова структура внутрішньофірмового фінансового департаменту, який підпорядковується фінансовому директору материнської компанії ТНК, включає управління зв'язків з інвесторами, управління злиттів та поглинань, управління фінансової звітності та контролінгу, казначейське управління, податкове управління, управління ризик-менеджменту, а також управління внутрішнього аудиту, яке діє незалежно від фінансового директора. Відповідальність за внутрішньофірмові операції переважно лежить на казначейському управлінні та управлінні фінансової

звітності та контролінгу, хоча суттєві функції виконують й інші управління, особливо податкове управління та управління ризик-менеджменту (рис. 2).

Управління фінансової звітності та контролінгу здійснює аналіз операційної діяльності підрозділів ТНК та контроль за правильністю застосування внутрішніх правил та процедур, у тому числі тих, які стосуються консолідації фінансової звітності та внутрішньофірмових операцій. Воно також відповідає за взаємозалік доходів та втрат підрозділів від внутрішньофірмових операцій у звітності. Крім того, це управління здійснює квартальну перевірку бухгалтерської звітності та прогноз фінансових показників (переважно ковзні прогнози на 5 кварталів вперед), що є важливим для управління короткостроковою ліквідністю в ТНК.

Казначейське управління переважно організовується як центр витрат і відповідає за управління фінансовими ризиками структурних підрозділів, оптимальне фінансування їх діяльності, забезпечення фінансової гнучкості ТНК та підвищення ефективності фінансової діяльності завдяки синергетичним ефектам (здійснення взаємозаліків заборгованості, економія на масштабах фінансових операцій та переговорна сила на фінансових ринках). Казначейське управління більшості ТНК забезпечує залучення фінансування для всіх підрозділів, які знаходяться у 100% власності ТНК, управління ліквідністю цих підрозділів, здійснення валютно-обмінних операцій для загальнофірмових пулів, документарні операції та видачу фінансових гарантій для таких підрозділів.

Дослідження діяльності внутрішньофірмового казначейського управління показало, що функція управління внутрішньофірмовими фінансовими операціями розподілена в материнській компанії між різними структурними одиницями. Зокрема, відділ

¹До правил та процедур, які стосуються внутрішньофірмових операцій або здійснюють вплив на фінансові умови таких операцій, відносяться внутрішні норми щодо інвестиційної діяльності, податкових відрахувань, казначейських операцій (управління готівкою, прогнозування ліквідності, видача гарантій, зовнішнє та внутрішньофірмове фінансування підрозділів, управління та хеджування ризиків тощо), внутрішньофірмових операцій з реальними активами, бухгалтерського обліку та фінансової звітності (бухгалтерська звітність, розподіл інвестицій у нові підрозділи чи додаткових інвестицій між статтями балансу, консолідація фінансової звітності та внутрішньофірмові транзакції), ризик-менеджменту, закупівель товарів та послуг, розкриття фінансової інформації та інші.



Рис. 2. Організаційна діаграма загальнофірмових департаментів у структурі материнської компанії ТНК

Примітка: жирним шрифтом виділено структурні одиниці в материнській компанії, функціональні обов'язки яких є пов'язаними із внутрішньофірмовими операціями; курсивом позначено ті структурні одиниці, діяльність яких впливає на фінансові умови внутрішньофірмових операцій.

Джерело: складено автором на основі результатів опитування, проведеного у 2010 р.

залучення фінансування здійснює залучення довгострокового фінансування для діяльності підрозділів із внутрішньофірмових або із зовнішніх джерел. Відділ проектного та корпоративного фінансування відповідає за дивідендну політику підрозділів та програми зворотного викупу акцій у материнської компанії, використання деривативів та хеджів, а також фінансування проектів і лізингові операції. Відділ управління готівкою несе відповідальність за моніторинг та прогнозування балансів готівки підрозділів, управління внутрішньофірмовими пулами та концентраційними рахунками, а також видачу гарантій материнської компанії. Фронт-офіс займається роботою, пов'язаною із валюто-обмінними операціями, хеджуванням валютних та процентних ризиків підрозділів ТНК, залученням фінансування для покриття короткострокових потреб підрозділів. Попри поширену думку, зазначену, наприклад, у праці [3, с. 92], про те, що підрозділи ТНК забезпечують свої потреби в короткостроковому капіталі переважно за рахунок місцевих кредитних та фінансових ресурсів, наше дослідження показало, що у випадку підрозділів, які повністю належать ТНК, такі потреби задовольняються переважно за рахунок фінансових ринків материнської компанії або шляхом міжнародного короткострокового фінансування від визначених материнською компанією міжнародних

банківських установ. Середній офіс здійснює моніторинг ризиків, контроль за надлишковою чи недостатньою ліквідністю підрозділів та дотриманням правил та процедур, які стосуються внутрішньофірмових операцій ТНК, а бек-офіс контролює взаєморозрахунки між підрозділами ТНК, здійснює взаємозалік внутрішньофірмової кредиторської та дебіторської заборгованості, а також щомісячну звірку всіх внутрішньофірмових операцій.

Для руху фінансових ресурсів всередині корпоративної системи іноземні ТНК у своїх операціях з українським підрозділом використовують низку інструментів як оперативного, так і стратегічного характеру. Результати досліджень показують, що можливість використання внутрішньофірмових фінансових інструментів суттєво залежить від ступеня контролю материнської компанії над своїми зарубіжними підрозділами, що визначається організаційним рівнем системи ТНК. Зокрема, є більші можливості щодо використання різноманітних інструментів для внутрішньофірмового руху фінансових ресурсів у відносинах із тими підрозділами, в яких материнська компанія володіє 100% акцій¹, ніж у відносинах із підрозділами, над якими ТНК здійснює менший ступінь контролю, не в останню чергу завдяки обов'язковості використання певних інструментів для підрозділів, якими повністю володіє ТНК (табл. 1).

¹ В деяких іноземних ТНК на ринку України підрозділи із власністю материнської компанії у 90-100% акціонерного капіталу розглядаються так само, як і підрозділи із 100% власністю.

За потреби підрозділу, в якому ТНК володіє 100% акцій, у додатковому фінансуванні, таке фінансування за рахунок внутрішньофірмових кредитів або за рахунок додаткового акціонерного капіталу, в основному, розглядаються як взаємозамінні види фінансування.

Внутрішньофірмове кредитування таких підрозділів ТНК здійснюється переважно через материнську компанію, а не безпосередньо шляхом виходу на зовнішні ринки. Водночас при внутрішньофірмовому кредитуванні враховуються його вплив на структуру

Таблиця 1. Доступність внутрішньофірмових фінансових інструментів для зарубіжних підрозділів ТНК залежно від ступеня контролю з боку материнської компанії

Інструменти	Підрозділи з 100% власністю	Підрозділи з 50-100% власністю	Підрозділи з 20-50% ¹ власністю
Операційні внутрішньофірмові фінансові інструменти			
Пули або концентраційні рахунки	+	±	-
Внутрішньофірмові взаємозаліки та внутрішньофірмовий кліринг	+	+	±
Прискорювання і затримування платежів	+	±	±
Деномінація трансакцій у певній валюті	+	+	-
Внутрішньофірмове хеджування ризиків	+	-	-
Стратегічні внутрішньофірмові фінансові інструменти			
Трансферне ціноутворення	+	+	+
Залучення фінансування через материнську компанію	+	±	-
Гарантії материнської компанії	+	±	-
Додаткові прямі інвестиції	+	±	±
Внутрішньофірмові кредити	+	±	-
Виплата позачергових дивідендів	+	+	±
Внутрішньофірмове страхування	+	-	-
Внутрішньофірмовий лізинг або оренда	+	-	-
Центри розподілу витрат	+	+	±

Примітка: «+» означає внутрішньофірмові фінансові інструменти, які обов'язкові у відносинах з таким підрозділом, «-» вказує на інструменти, які недоступні для такого підрозділу або доступні з суттєвими обмеженнями, «±» показує інструменти, не обов'язкові для використання або доступні за певних умов.

Джерело: складено автором.

капіталу підрозділу, положення облігаційних договорів та регуляторні вимоги щодо недостатньої капіталізації. Використання підрозділами фінансового лізингу у зовнішніх контрагентів переважно не дозволяється, а такі лізингові угоди укладаються із іншими підрозділами ТНК або через материнську компанію.

Підрозділ із 100% власністю ТНК може отримувати кредитні гарантії, поручителем по яких виступає або материнська компанія, або банк, з яким материнська компанія співпрацює в рамках угод про управління грошовими коштами підрозділів (видача таких гарантій організовується через материнську компанію)². До кредитних гарантій, які видаються материнською компанією, застосовується річна гарантійна премія, розмір якої визначається ринковими умовами на основі кредитного ризику та кредитного рейтингу країни, в якій знаходиться підрозділ, а також політикою ТНК.

Структурні підрозділи переважної більшості

іноземних ТНК в Україні, які знаходяться у 100% власності ТНК, зобов'язані брати участь у загальнофірмових пулах, розміщувати надлишкову ліквідність на концентраційних рахунках та звітувати про портфель гарантійних зобов'язань на щомісячній або щоквартальній основі. Участь цих підрозділів у внутрішньофірмових пулах (переважно транскордонні мультивалютні пули) та переведення надлишкових коштів, які не будуть використані впродовж наступних 6 місяців¹, на концентраційні рахунки для мінімізації поточної надлишкової ліквідності є обов'язковим. Крім того, материнські компанії зазвичай визначають перелік банківських установ, у яких такі підрозділи повинні відкривати рахунки.

Материнська компанія також здійснює хеджування процентних та валютних ризиків підрозділів, в яких вона володіє 100% акцій, за допомогою форвардних контрактів, свопів та опціонів. Це переважно

¹У цьому дослідженні ми не розглядаємо підрозділи з 10-20% власністю материнської компанії, оскільки за Міжнародними стандартами фінансової звітності суттєвий вплив на діяльність підрозділу починається із власності у 20%, а без наявності такого суттєвого впливу ТНК, на нашу думку, не може залучати такі підрозділи до процесів внутрішньофірмового руху фінансових ресурсів.

²При отриманні гарантій від інших банківських установ обов'язково оцінюється вплив таких гарантійних договорів на ТНК, у тому числі аналізуються положення щодо частки власності материнської компанії у підрозділі, обмеження на репатріацію прибутків та будь-які зворотні вимоги на цінні папери материнської компанії ТНК.

транзакційний та трансляційний валютні ризики. При зовнішньоекономічній діяльності із зовнішніми контрагентами підрозділи ТНК переважно укладають контракти у власній функціональній валюті, тому транзакційний валютний ризик мінімізується. Однак валютна політика може використовуватися і як інструмент перерозподілу фінансових ресурсів у випадку укладання зовнішньоекономічних контрактів між підрозділами. За умови хеджування валютних ризиків при внутрішньофірмових операціях така стратегія дозволяє ТНК отримувати чисту вигоду від операцій в іноземній валюті. Хеджування трансляційних ризиків материнською компанією здійснюється переважно шляхом боргових запозичень у функціональній валюті підрозділів.

Централізація управління готівковими коштами забезпечує більш вигідний обмінний курс та доступність іноземної валюти через 2-3 дня після запиту від підрозділу. Крім того, розміщення надлишкової ліквідності на концентраційних рахунках забезпечує вищий рівень відсотків по депозиту в середньому на 0,3%, а також нижчі відсотки на негативний залишок балансу готівки.

Підрозділи, в яких частка власності материнської компанії становить 50-100%, можуть залучати фінансування у 3 основні способи: (1) шляхом зовнішніх запозичень без участі материнської компанії, (2) шляхом запозичень від усіх акціонерів на пропорційній основі та (3) шляхом зовнішніх запозичень із правом зворотної вимоги до всіх акціонерів на пропорційній основі (за умови використання гарантій материнської компанії ТНК). Додаткові інвестиції або кредитування підрозділів, у яких частка власності ТНК становить менш ніж 50%, розглядається як інвестиційне рішення і оцінюється на основі відповідного інструментарію з оцінки інвестиційних проектів. При аналізі доцільності додаткових інвестицій у асоційовані компанії оцінюється вплив таких інвестицій на фінансову звітність материнської компанії (результати діяльності асоційованих компаній плюс додатково інвестований капітал), а також вплив розподілу додаткових інвестицій між різними статтями балансу підрозділу на консолідовану фінансову звітність через гудвіл. Якщо підрозділу, в якому ТНК володіє менш ніж 100%, видається кредитна гарантія, то вона видається всіма акціонерами на пропорційній основі, і гарантійна премія, відповідно, розподіляється між материнською компанією ТНК та іншими акціонерами підрозділу.

Підрозділи із 50-100% власністю ТНК також можуть брати участь у системах внутрішньофірмового управління готівкою, проте, на відміну від підрозділів із 100% власністю, така участь не є обов'язковою. Крім того, по відношенню до внутрішньофірмових фінансових операцій зі структурними підрозділами, в яких частка власності ТНК є меншою за 100%, діє система рівнів повноважень материнської компанії, яка показує граничні обсяги фінансових операцій, які підрозділи можуть здійснювати без узгодження із загальнофірмовим фінансовим департаментом ТНК.

Якщо ТНК розглядає додаткові інвестиції у такий підрозділ, інвестиції здійснюються на пропорційній основі з іншими акціонерами, тому використання цього інструменту для внутрішньофірмового руху фінансових ресурсів має певні обмеження.

Підрозділи, власність материнської компанії в яких становить 50-100%, зобов'язані звертатися до материнської компанії за рекомендаціями стосовно практично всіх суттєвих фінансових питань: участі у пулах інших акціонерів, укладання угод із хеджування ризиків, здійснення операцій з іноземною валютою, отримання зовнішніх гарантій, здійснення інвестицій, залучення фінансування (боргового фінансування або фінансування шляхом випуску додаткових акцій), дострокового погашення облігаційних або кредитних позик, виплати дивідендів тощо. Крім того, материнська компанія бере безпосередню участь у питаннях дивідендної політики та політики зворотного викупу акцій підрозділом відносно такої материнської компанії, отримання гарантій від материнської компанії, участі підрозділу у структурованому фінансуванні чи лізингових програмах разом з іншими підрозділами ТНК та дотримання правил та процедур, що стосуються внутрішньофірмових операцій ТНК.

Отже, більшість ТНК, які діють на ринку України, приймають рішення про фінансові умови внутрішньофірмових операцій на основі змішаної системи, тобто рішення виносяться на місцевому рівні за умови їх погодження із головним офісом або в рамках централізовано встановлених, але відносно гнучких правил та процедур. Також поширена централізована система прийняття рішень про внутрішньофірмові операції, за якої рішення приймаються виключно на рівні материнської компанії. Відповідальність за внутрішньофірмовий рух фінансових ресурсів за централізованої або змішаної системи переважно не сконцентрована в єдиному департаменті, а розподілена між різними організаційними одиницями та здебільшого лежить на казначейському управлінні та управлінні фінансової звітності та контролінгу, хоча суттєві функції виконують й інші управління, особливо податкове управління та управління ризик-менеджменту. Дослідження показує суттєву різницю у використанні внутрішньофірмових фінансових інструментів залежно від частки власності ТНК у зарубіжному підрозділі. Загалом, підрозділи ТНК, частка власності материнської компанії в яких є меншою ніж 100%, використовують більше розмаїття внутрішньофірмових фінансових інструментів, ніж підрозділи, які знаходяться у 100% власності ТНК.

На нашу думку, дослідження проблематики внутрішньофірмових операцій ТНК є перспективним напрямком наукових досліджень як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Зокрема дослідження практичних аспектів використання різноманітних внутрішньофірмових фінансових та галузевої практики були б надзвичайно цікавими.

¹Необхідний резерв ліквідності розраховується як борг, який підлягає сплаті впродовж відповідного періоду, + капітальні витрати + податкові платежі + дивідендні виплати – прибуток до сплати процентів, податків та амортизації. Сучасна фінансово-економічна криза посилює необхідність у утриманні готівкових коштів на рівні, не нижчому за необхідний резерв ліквідності підрозділів.

²При визначенні ступеня контролю материнської компанії над зарубіжним підрозділом враховується як пряма, так і опосередкована участь у капіталі такого підрозділу, а також вплив на його діяльність як через володіння пакетом акцій, так і через інші засоби контролю. Ми окремо не виділяємо асоційовані компанії із часткою власності менш ніж 50% через наявність всього 1 такого підрозділу у вибірці, що не дозволяє зробити значущі узагальнення.

Список літератури

1. Балюк, Т. В. Інтерналізація як основа функціонування сучасних транснаціональних корпорацій [Текст] / Т. В. Балюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К: «КНУ імені Тараса Шевченка. ІМВ». – Вип. 82. – Частина II (у двох частинах). – 2009. – С. 77-84.
2. Дзюба, П. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка [Текст] / П. Дзюба; М-во економіки з питань європ. інтеграції України; М-во фінансів України; НАН України // Економіка України. – К., 2006. – № 1. – С. 14-22.
3. Рогач, О. І. Міжнародне короткострокове фінансування транснаціональної фірми [Текст] / О. І. Рогач ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка; [редкол.: Губерський Л. В. (відп. ред) та ін.] // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Міжнародні відносини – К., 2002. – Вип. 21-24. – с. 91-94.
4. Buckley, P. *The Future of Multinational Enterprise* [Text] / P. Buckley, M. Casson. – McMillan, 1976.
5. Casson, M. *Internalization Theory and Beyond. In: Recent Research on the Multinational Enterprise* [Text] / M. Casson. – Buckley (Ed.), London: Edward Elgar, 1991. – P. 4-27.
6. Caves, R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis* [Text] / R. Caves. – 3rd Edition. – Cambridge University Press, 2007. – 391 p.
7. Coase, R. *The Nature of the Firm* [Text] / R. Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4, No. 16. – P. 386-405.
8. Dunning, J. *Multinational Enterprises and the Global Economy* [Text] / J. Dunning. – Addison Westley Publishers Ltd. – 1993. – 687 p.
9. Dunning, J. *The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity* [Text] / J. Dunning // *International Business Review*. – 2000. – No. 9. – P. 163-190.
10. Higson, A. *Organization size and the optimal investment in cash* [Text] / A. Higson, Sh. Yoshikatsu, M. Tippett // *IMA Journal of Management Mathematics*. – 2010. – Vol. 21. – No. 1. – P. 27-38.
11. Hymer, S. *The International Operations of Multinational Firms: A Study of Foreign Direct Investment* [Text] / S. Hymer. – Cambridge, MA: MIT Press. – 1976.
12. Rogach, A. *Transfer Pricing in Transition Economies: Evidence from Ukraine* [Text] / A. Rogach, T. Balyuk // *Transition Studies Review*. – Springer Wien. – Volume 16, Number 1. – May, 2009. – P. 20-33.
13. Rugman A. *Inside the Multinationals* [Text] / A. Rugman. – Taylor & Francis, 1981. – 179 p.
14. Tolentino, P. *Hierarchical Pyramids and Heterarchical Networks: Organisational Strategies and Structures of Multinational Corporations and Its Impact on World Development* [Text] / P. Tolentino // *Contributions to Political Economy*. – 2002. – Vo. 21. – P. 69-89.

РЕЗЮМЕ

Балюк Татяна

Централізація управління внутріфирменними операціями в ТНК

В статті розглянуто централізацію управління внутріфирменними операціями в внутріфирменному фінансовому департаменті і переваги централизованного розміщення фінансових ресурсів в материнській компанії ТНК. На основі проведеного опитування досліджено емпіричні аспекти внутріфирменних транзакцій і використання внутріфирменних фінансових інструментів іноземними ТНК в Україні в залежності від частоти участі ТНК в зарубіжному підрозділі.

RESUME

Balyuk Tetyana

Centralization of management of intra-firm transactions at TNCs

The article discusses centralization of management of intra-firm operations within intra-group financial departments and advantages of centralized placement of financial resources at parent companies of TNCs. Based on a conducted questionnaire survey, the author investigates into empirical aspects of intra-firm transactions and use of intra-firm financial instruments by foreign TNCs in Ukraine depending on TNC's ownership interest in a foreign subsidiary.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2011 р.

Ірина БЕНЬКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері,
Тернопільський національний економічний університет

Світлана СИСЮК

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ

Розглянуто особливості аналізу фінансово-господарської діяльності закладів охорони здоров'я. Висвітлено методіку аналізу складу і структури основних засобів бюджетної установи та ефективності їх використання. Доведено, що сучасне бачення проблем і перспектив ефективного використання основних засобів гарантує правильний вибір розвитку та розбудови медичної галузі. Сформульовано висновки за темою дослідження і узагальнено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності закладів охорони здоров'я.

Ключові слова: заклади охорони здоров'я, основні засоби, розрахунки, фінансово-господарська діяльність.

Актуальність теми обумовлена тим, що на сучасному етапі економічного розвитку в Україні тривають процеси реформування системи бухгалтерського обліку, першочерговими завданнями яких є вдосконалення обліку, аналізу і контролю. Сьогодні виникла необхідність регламентації та удосконалення методології і порядку ведення бухгалтерського обліку активів, ретельної наукової і практичної розробки багатьох актуальних питань, пов'язаних з організацією та методикою здійснення обліку необоротних активів, з відпрацюванням облікових способів вивчення фактів фінансово-господарської діяльності, зокрема огляд документів та дослідження операцій, узагальнення матеріалів обліку.

Проблемами обліку, аналізу і контролю в бюджетних установах, зокрема необоротних активів, займалися вчені В. Батіщев, Л. Дікань, Р. Джога, В. Лемішовський, В. Матвеева, С. Свірко, Б. Усач та інші.

Важлива роль у забезпеченні збереження необоротних активів належить бухгалтерському обліку, тому до одного з основних його завдань слід віднести контроль за дотриманням фінансової дисципліни, суворого режиму економії, контроль за ефективним використанням та збереженням активів бюджетних установ.

У той же час, глибокі і всебічні теоретичні дослідження в цій галузі з комплексним аналізом як вітчизняної, так і міжнародної облікової практики досить рідкісні. У більшості робіт вибірково дається критичний аналіз існуючих теоретико-методологічних основ і практичної багатоаспектності обліку даного виду активів, недостатню увагу звертають на питання вдосконалення методології та практики бухгалтерського обліку необоротних активів. Саме тому цю тему необхідно більш детально вивчати.

Мета дослідження полягають у розробці практично важливих пропозицій щодо проблем вдосконалення методіки і організації обліку, аналізу та контролю необоротних активів на основі загальноприйнятих положень ведення обліку в бюджетних установах.

Аналіз необоротних активів бюджетної установи є

одним з найважливіших чинників, що зумовлюють кінцеві результати її діяльності. Наявність та рух основних засобів характеризуються в натуральному та грошовому відношенні. Такі дані дозволяють проводити аналіз основних засобів в узагальнюючому вигляді та в розрізі окремих їх видів. Саме тому на початковому етапі аналізу вивчається структура та динаміка необоротних активів бюджетної установи [1, с. 34].

У структурі необоротних активів найбільшу питому вагу займають основні засоби. Раціональне використання основних засобів та функціональних потужностей бюджетної установи сприяє покращанню всіх техніко-економічних показників, зокрема збільшенню обсягу діяльності, зниженню трудомісткості одиниці виконаних робіт або наданих послуг [3, с. 53].

Аналіз забезпеченості основними засобами починається з оцінки відповідності їх наявної кількості за складом і структурою нормативним потребам бюджетної установи, які визначаються, виходячи з її потужності, обсягу та функціональних особливостей діяльності [6, с. 86].

Аналіз якісного стану основних засобів бюджетної установи ґрунтується на дослідженні їх структури та відповідності основним вимогам науково-технічного прогресу в галузі. Розрізняють наступні групи показників якості основних засобів: придатності основних засобів; інтенсивності руху основних засобів; структури основних засобів [7, с. 163].

Залучення показників інтенсивності руху до оцінки якісного стану основних засобів зумовлене необхідністю прискорення технічного розвитку бюджетної сфери, що вимагає збільшення темпів надходження (оновлення), вибуття та приросту основних засобів. Показники придатності й зносу вказують на необхідність прискореного оновлення основних засобів.

Аналіз ефективності використання основних засобів як одного з основних видів ресурсів бюджетної установи базується на загальній методиці оцінки використання ресурсів, що передбачає обчислення і

аналіз показників віддачі на одиницю ресурсів та місткості ресурсів у одиниці продукції (для бюджетної установи - наданих послуг).

Показники віддачі ресурсів бюджетної установи характеризують величину виконаної роботи або наданих послуг у розрахунку на 1 грн. використаних ресурсів, а показники місткості характеризують витрати або запаси ресурсів у розрахунку на 1 грн. виконаної роботи чи наданих послуг. Під запасами ресурсів розуміють наявний їх обсяг на звітну дату, а під витратами – поточні витрати ресурсів, зокрема, за основними засобами – нарахований знос.

Зростання фондіввіддачі – головний чинник економії коштів на розвиток основних засобів. З метою диференціювання оцінки ефек-тивності використання основних засобів показники доцільно розраховувати за групами основних засобів. Зіставлення темпів зміни фондіввіддачі за різними групами основних засобів дає можливість визначити напрями удосконалення їх структури [8, с. 96].

Для визначення показників ефективності використання основних засобів лікарні нами проаналізовано обсяги діяльності установи і приведено їх натуральні показники (табл. 1).

Із приведених даних таблиці 1 видно, що в узагальненому вигляді послуги, які надаються лікарнею, наведені у натуральних показниках, характеризуються відвідуванням мешканцями району амбулаторно-поліклінічних закладів району, обслуговуванням медперсоналом лікарні викликів додому, роботою клінічних відділень, кабінетів, служб, які виконують анестезії, обстеження, процедури, дослідження, та спеціалізованій допомозі стаціонарним хворим, що втілюється в кількості ліжко-днів перебування хворих в стаціонарних відділах лікарні.

У 2008 році зросло відвідування амбулаторно-поліклінічних закладів на 5 відсотків, обслуговування викликів додому зросло на 15 відсотків, робота клінічних відділень, кабінетів, служб зросла на 4 відсотки, незважаючи на те, що зменшилося надання послуг за такими видами: число загальних анестезій оперованим - на 2 відсотки, ЛФК-процедур - на 5 відсотків, переливання препаратів крові та її замінників - на 17 відсотків, флюорографічних обстежень - на 8 відсотків. Спеціалізована допомога стаціонарним хворим зросла на 7 відсотків. При цьому травматологічне відділення знизило надання послуг на 1 відсоток, отоларингологічне - на 6 відсотків, пологове і неврологічне відділення - на 1 відсоток. Загалом кількість послуг по районній лікарні в 2009 році зросла на 5 відсотків.

Проведемо розрахунки ефективності використання основних засобів лікарні, використавши систему показників ефективності використання основних засобів.

1. Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує скільки надається послуг на одиницю основних виробничих фондів:

$$ФВ = (689006 / (9081000 + 9697000) / 2) * 100 = 7,34;$$

2. Фондомісткість є вартістю основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю медичної послуги:

$$ФМ = (9081000 + 9697000) / 2 / 689006 = 13,63;$$

3. Оборотність основних засобів відображає віддачу активів, тобто основні засоби, які можуть бути задіяні в наданні медичних послуг (динаміка за порівнювані періоди):

$$Ооз = (9081,0 + 9697,0) / 2 * 365 / 11580,0 = 296.$$

Розрахувавши аналогічним чином коефіцієнти за 2008 рік, одержимо динаміку коефіцієнтів ефективності

Таблиця 1. Натуральні показники, які характеризують обсяги роботи лікарні

Показники	Попередній період	Звітний період	Відхилення	
			абсолютне, тис.грн.	відносне, %
1. Відвідування амбулаторно-поліклінічних закладів району	220683	231456	10773	1,05
2. Обслуговування викликів додому	18440	21145	2705	1,15
3. Робота клінічних відділень, кабінетів	368321	384655	16334	1,04
3.1. Число загальних анестезій	721	705	- 16	0,98
3.2. Виконано фізіотерапевтичних процедур	84095	85321	1226	1,01
3.3. ЛФК - процедури	6291	5982	- 309	0,95
3.4. Перелито препаратів крові та її замінників	365	302	- 63	0,83
3.5. Ультразвукових досліджень	4330	4895	565	1,13
3.6. Ендоскопічних досліджень	273	286	13	1,05
3.7. Лабораторних досліджень	253495	269149	15654	1,06
3.8. Рентгенологічних досліджень	5122	5428	306	1,06
3.9. Флюорографічних обстежень	13629	12587	- 1042	0,92
4. Спеціалізована допомога стаціонарним хворим	48450	51750	3300	1,07
4.1. Терапевтичне	11578	11839	261	1,02
4.2. Хірургічне	5898	6301	403	1,07
4.3. Травматологічне	4032	3987	- 45	0,99
4.4. Отоларингологічне	734	1493	759	2,03
4.5. Пологове	7175	7068	- 107	0,99
4.6. Педіатричне	8053	8629	576	1,07
4.7. Інфекційне	6240	7152	912	1,15
4.8. Неврологічне	4740	5281	541	1,11
Разом відвідувань хворих, медичних досліджень, стаціонарних процедур	655894	689006	33112	1,05

Таблиця 2. Показники ефективності використання основних засобів лікарні за 2008-2009 роки

Показники	Попередній період	Звітний період	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Фондовіддача 100 грн. основних засобів	7,14	7,34	0,20	1,03
Фондомісткість 1 послуги	14,00	13,63	- 0,37	0,97
Оборотність основних засобів	306	296	- 10	0,97

За даними таблиці 2 можна зробити наступні висновки: в поточному періоді фондівіддача 100 грн. основних засобів лікарні зростає на 20 копійок або на 3 відсотки. Фондомісткість послуги знизилася загалом, що не повинно оцінюватись позитивно, оскільки навряд чи можна робити висновки про покращення рівня медичного обслуговування, а швидше позитивна динаміка відбулася внаслідок зростання звернень на одиницю основних засобів, що пов'язано з епідемією грипу А/Н1N1 в 2009 році. Оборотність основних засобів свідчить про зниження оборотності на 10 днів у році, або на 3 відсотки, що власне і спричиняє неоднозначне відношення до характеристики інших показників ефективності.

Загальну методику аналізу ефективності використання основних засобів, що є універсальною для всіх без винятку бюджетних установ, можна доповнити аналізом оцінки ефективності використанні основних засобів, що відіграють специфічну роль у діяльності бюджетної установи.

Середній термін використання ліжка протягом року залежить від рівня навантаження лікарні, санітарних норм, умов лікування хворих, строків підготовки ліжок до прийому наступних хворих, а також від організації прийому і виписки хворих [10, с. 91]. Середню оборотність ліжка характеризують два взаємопов'язаних показники: оборотність, обчислена в кількості оборотів за період, і оборотність, обчислена в днях обороту. Середня кількість оборотів ліжка упродовж досліджуваного періоду характеризує інтенсивність відновлення контингенту хворих в лікарні. Середня оборотність у днях використання ліжка протягом одного обороту залежить від інтенсивності лікування хворих і відповідає середньому терміну перебування хворого в лікарні. Зростання цього показника може вказувати як на незадовільну якість медичного обслуговування населення, так і на підвищення ефективності лікування. Отже, оцінка динаміки даного показника

вимагає залучення додаткової інформації та уточнення.

Провівши аналогічні розрахунки за 2008 рік, одержимо у динаміці інформацію щодо використання фонду лікарняних ліжок за ряд років (табл. 3).

Дані, наведені у таблиці 3, свідчать про покращення використання фонду ліжок: середній термін використання одного ліжка упродовж року зріс на 4 дні. Зниження середньої оборотності одного ліжка можна вважати наслідком зростання середньорічної кількості ліжок на 8 одиниць. Про це свідчить і збільшення терміну використання ліжок упродовж року.

Проведемо розрахунки ефективності використання фонду ліжок за 2009 рік.

1. Середній термін використання одного ліжка упродовж року:

$$CTB = 51750 / 150 = 345$$

2. Середня оборотність одного ліжка, оборотів за рік:

$$K = 2891 / 150 = 19,3;$$

3. Середня оборотність одного ліжка, днів обороту за рік:

$$D = 365 / 19,3 = 18,9.$$

Середня кількість оборотів ліжка упродовж 2009 року характеризує інтенсивність відновлення контингенту хворих у терапевтичному відділенні 29,8 хворих, пологовому і педіатричному - 25,5 і 20,1 відповідно. По інших відділеннях інтенсивність відновлення контингенту хворих є нижчою, ніж в цілому по лікарні (табл. 4).

Дані, наведені у таблиці 4, свідчать про те, що середній термін використання одного ліжка упродовж 2009 року є досить високим - 345 ліжко-днів. При цьому лише два відділення - травматологічне і отоларингологічне - мають середній термін використання одного ліжка нижчий, ніж в цілому по лікарні (332 і 213 ліжко-днів відповідно) і одне педіатричне відділення знаходиться на рівні лікарні. Викликає занепокоєння звантаженість всіх

Таблиця 3. Виконання показників використання фонду ліжок лікарні за 2008-2009 роки

Показники	2008 рік	2009 рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
Середній термін використання одного ліжка упродовж року, днів	341	345	4	101,2
Середня оборотність одного ліжка:				
кількість оборотів	20,2	19,3	- 0,9	95,5
днів обороту	18,1	20,4	2,3	112,7
Довідково				
Кількість ліжко-днів	48450	51750	3300	106,8
Середньорічна кількість ліжок	142	150	8	105,6
Кількість осіб, що пройшли лікування	2866	2891	25	100,9
Кількість днів у періоді	366	365	- 1	99,7

Таблиця 4. Виконання показників використання фонду ліжок лікарні за 2008-2009 роки

Назва відділення	Кількість ліжко-днів	Середня кількість ліжок	Кількість хворих	Кількість днів у році	Середнє використання 1 ліжка	Кількість оборотів 1 ліжка	Днів обороту 1 ліжка
Разом по лікарні	51750	150	2891	365	345	19,3	18,9
Терапевтичне	11839	33	982	365	359	29,8	12,3
Хірургічне	6301	18	206	365	350	11,4	31,9
Травматологічне	3987	12	102	365	332	8,5	42,9
Отоларингологічне	1493	7	86	365	213	12,3	29,7
Пологове	7068	20	509	365	353	25,5	14,3
Педіатричне	8629	25	502	365	345	20,1	18,2
Інфекційне	7152	20	292	365	358	14,6	25,0
Неврологічне	5281	15	212	365	352	14,1	25,8

решти відділень, що негативно впливає на рівні навантаження лікарні, дотримання санітарних норм, умов лікування хворих, строків підготовки ліжок до прийому наступних хворих, а також організацію прийому і виписки хворих.

Середня оборотність ліжка в днях використання ліжка протягом одного обороту упродовж 2009 року залежить від інтенсивності лікування хворих і відповідає середньому терміну перебування хворого в лікарні. При середньому показнику по лікарні 18,9 днів високими є показники в травматологічному відділенні - 42,9 днів, хірургічному - 31,9 днів, отоларингологічному - 29,7 днів, інфекційному - 25 днів, неврологічному - 25,8 днів. Зростання цього показника може вказувати як на незадовільну якість медичного обслуговування населення, так і на підвищення ефективності лікування. Тому величину вказаного показника доцільно аналізувати в динаміці за ряд років і у випадку виявлення негативних тенденцій необхідно залучення додаткової інформації та уточнень про характер захворюваності, їх повторюваність, періодичність, скарги пацієнтів, що може вимагати залучення фахівців інших напрямків діяльності.

На основі з матеріалів проведеного дослідження можна зробити узагальнюючий висновок про те, що аналіз ефективності використання основних засобів лікарні дає можливість досконало оцінити потреби закладу і в кінцевому результаті здійснити повноцінне забезпечення населення висококваліфікованою поліклінічною, стаціонарною та невідкладною медичною допомогою.

Список літератури

1. Болюх, М. А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст]: навчальний посібник / М. А. Болюх. - К.: КНЕУ, 2008. - 342 с.
2. Верига, Ю. В. Бухгалтерський облік: нормативно-правові документи [Текст]: навчальний посібник рекомендований МОН України / Ю. В. Верига. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 654 с.
3. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] / С. Ф. Голов. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 522 с.
4. Гусакова, О. С. Бухгалтерський облік [Текст]: навчальний посібник рекомендований МОН України / О. С. Гусакова. - К.: Центр навчальної літератури, 2008. - 394 с.
5. Гуцаленко, Л. В. Державний фінансовий контроль [Текст]: навчальний посібник / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 424 с.
6. Загородній, А. Г. Облік, аналіз та аудит [Текст]: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Є. В. Мних, В. С. Рудницький. - К.:

Кондор, 2009. - 618 с.

7. Заросило, А. П. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [Текст]: навчальний посібник / А. П. Заросило, М. А. Болюх. - К.: КНЕУ, 2008. - 655 с.
8. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навчальний посібник / Г. В. Савицька. - К.: Знання, 2007. - 668 с.
9. Свірко, С. В. Бухгалтерський облік в бюджетних установах: методологія та організація [Текст] / С. В. Свірко. - К.: КНЕУ, 2006. - 244 с.
10. Череп, А. В. Економічний аналіз [Текст]: навчальний посібник / А. В. Череп. - К.: Кондор, 2006. - 160 с.

РЕЗЮМЕ

Бенько Ирина, Сисюк Светлана

Анализ эффективности использования основных средств в медицинских учреждениях

Рассмотрены особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности учреждений здравоохранения. Отражена методика анализа состава и структуры основных средств бюджетного учреждения и эффективности их использования. Современное видение проблем и перспектив эффективного использования основных средств гарантирует правильный выбор развития и рестройки медицинской отрасли. Сформулированы выводы по теме исследования и обобщены предложения относительно повышения эффективности деятельности заведений здравоохранения.

RESUME

Ben'ko Iryna, Sysyuk Svitlana

An analysis of efficiency of the use of the fixed assets in medical establishments

The features of analysis of financially economic activity of establishments of health protection are considered. The method of analysis of composition and structure of the fixed assets of budgetary establishment and efficiency of their use are reflected. Modern vision of problems and prospects of the effective use of the fixed assets are guaranteed by the correct choice of development and re-erecting of medical industry. Conclusions are formulated on the topic of research and suggestions are generalized in relation to the increase of efficiency of activity of establishments of health protection.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2011 р.

Наталія ВОЛОСОВА

кандидат технічних наук,
доцент кафедри вищої математики,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Наталія СТЕБЛЮК

старший викладач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу,
Дніпродзержинський державний технічний університет

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ У ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Проведено аналіз існуючих підходів до визначення вартості освітньої послуги у вищих навчальних закладах. Запропоновано математичну модель для обчислення вартості підготовки одного студента за освітньо-кваліфікаційним рівнем" бакалавр".

Ключові слова: вищі навчальні заклади, вартість освітньої послуги, видатки на підготовку фахівців, попит, державне замовлення.

За умов кризового стану економіки України великого значення набуває такий засіб державного втручання, як цінове регулювання. У ринковій економіці ціна є найбільш поширеною економічною категорією, вона виступає загальним регулятором процесу суспільного відтворення, вплив якого на діяльність господарюючих суб'єктів доповнюється іншими регуляторами, які застосовує держава (податками, процентними ставками, валютним курсом, дотаціями). Рух ринкових цін під впливом співвідношення попиту і пропозиції є основою, вихідним моментом дії ринкового механізму з регулювання суспільного відтворення. Впливаючи на процес ціноутворення, держава може коригувати функціонування економіки в напрямку досягнення рівноваги цін на якомога ширше коло товарів та послуг, що є ознакою здорової економіки [3, с.129].

Механізм державного регулювання ціноутворення в освітній галузі знаходиться в країні поки що у стадії становлення. Складність визначення собівартості навчання полягає в тому, що немає єдиної адекватної методики та економіко-математичних моделей щодо її визначення. Це не дозволяє розрахувати дійсну вартість освітніх послуг, які замовляє держава, що призводить до значної розбіжності у вартості підготовки фахівців у різних вищих навчальних закладах. Відсутність нормативів матеріально-технічного та фінансового забезпечення призводить до спрямування коштів вищих навчальних закладів за схемою утримання закладів, а не на виконання замовлення держави щодо підготовки фахівців.

Вибір конкретної моделі ціноутворення залежить від процедури формування ціни на освітню послугу, методики розрахунку базової ціни освітньої послуги, цінової стратегії державного вищого навчального закладу за різних кон'юктурних ситуацій на ринку освітніх послуг. Вартість освітньої послуги - це вартісна оцінка використаних в процесі її надання матеріальних, трудових та інших витрат.

Аналіз публікацій з проблеми ціноутворення на

ринку освітніх послуг виявляє різні підходи до визначення вартості підготовки фахівців у державних вищих навчальних закладах [1-6,8,10].

Саме тому метою нашої статті є аналіз існуючих підходів визначення вартості освітніх послуг та формування ефективної цінової політики у вищих навчальних закладах.

Визначення фактичної вартості підготовки одного студента, який навчається за державним замовленням, повинно здійснюватися на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням, що мають враховувати специфіку закладу і бути достатніми для покриття поточних витрат, що стосуються навчального процесу, експлуатації приміщень і споруд та штатного обладнання навчальних закладів. Складовими вартості витрат є: витрати на оплату праці працівників, нарахування на оплату праці відповідно до законодавства, безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій, капітальні витрати, індексація заробітної плати, інші витрати відповідно до чинного законодавства. Зважаючи на це, алгоритм визначення вартості підготовки одного студента, що навчається за державним замовленням на денній формі навчання, може мати наступний вигляд:

Видатки на оплату праці (фонд оплати праці):

$$\Phi ОП = 1,05 \cdot ОП, \quad (1)$$

де ОП - оплата праці, яка обчислюється за формулою

$$ОП = 12 \cdot \left(\frac{\sum_{i=1}^4 k_i \cdot z_{v_i}}{k_{S_v}} + \frac{z_{nd}}{k_{S_{nd}}} + \frac{z_p}{k_{S_p}} \right), \quad (2)$$

де k_i - питома вага ставок професорів, доцентів, старших викладачів та викладачів за напрямком відповідно;

ks_v – норматив приведення чисельності студентів на 1 приведену ставку викладача (обчислюється відповідно до розрахунків нормативів та коефіцієнтів приведення чисельності студентів) [9];

zv_i – середньомісячна зарплата викладача (професора, доцента, старшого викладача та викладача (асистента) за напрямком відповідно), яка обчислюється наступним чином:

$zv_i = \text{середньорічний оклад} + \text{надбавка за вислугу років} + \text{доплата за науковий ступінь} + \text{доплата за вчене звання} + \text{допомога на оздоровлення при наданні щорічної відпустки (1/12 суми оздоровчих)}$.

z_{nd} – середньомісячна зарплата навчально-допоміжного персоналу;

ks_{nd} – норматив приведення чисельності студентів на 1 приведену ставку навчально-допоміжного персоналу [9].

z_p – середньомісячна зарплата іншого персоналу;

ks_p – норматив приведення чисельності студентів на 1 приведену ставку іншого персоналу [10].

Крім того при розрахунках вартості навчання слід враховувати прогнозу величину інфляції: $0,03 * ОП$, а також виплати матеріального заохочення $0,02 * ОП$.

2. Нарахування на оплату праці здійснюються у розмірах, передбачених чинним законодавством:

$$НЗП = 0,363 \cdot ФОП, \quad (3)$$

де 36,3% – ставка Єдиного соціального внеску для бюджетних установ.

Придбання товарів і оплата послуг:

$$ППП = \frac{\sum_{j=1}^6 p_j}{ZLK}, \quad (4)$$

де p_1 – витрати на придбання канцелярського обладнання, інвентаря, предметів для господарських та навчальних потреб, книжок, періодичних видань для бібліотеки;

p_2 – витрати на оплату послуг (крім комунальних): оплата транспортних послуг та утримання транспортних засобів, оренда та експлуатаційні послуги, поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель, технічне обслуговування будівель, послуги зв'язку (ці видатки плануються на рівні витрат попереднього року);

p_3 – витрати на оплату комунальних послуг та енергоносіїв.

Вартість комунальних послуг розраховується на основі діючих норм і нормативів прямим розрахунком або виходячи із фактичних витрат, що склалися в навчальному закладі за попередній період (рік).

$$p_3 = \sum_{k=1}^6 p_{3k}, \quad (5)$$

де p_{31} – витрати на теплостачання;

Більшу частину господарських витрат складають витрати на паливо. Визначення цих видатків здійснюється, виходячи із зовнішньої кубатури приміщень, що опалюються, встановлених норм та діючих цін і тарифів у даній місцевості, з урахуванням

фактичних витрат.

$$p_{31} = n * t * v, \quad (6)$$

де n – норма витрат теплової енергії на опалювання одиниці об'єму будівель і споруд, Гкал/м³
 t – тариф на постачання теплової енергії, грн /Гкал;
 v – об'єм будівель навчальних корпусів, м³.

p_{32} – видатки на електроенергію;

Розрахунок видатків на освітлення обчислюється залежно від площі приміщень навчального закладу, діючих місцевих норм і тарифів з урахуванням санітарно-гігієнічних норм або за фактичними витратами електроенергії за попередній період.

$$p_{32} = n * t * s, \quad (7)$$

де n – річна норма споживання електроенергії на освітлення 1 кв. м приміщень навчальних корпусів, кВт-год

t – тариф на електроенергію, грн./кВт-год;

s – корисна площа навчальних корпусів, кв.м.

p_{33} – витрати на водопостачання і водовідведення;

p_{34} – витрати на природний газ;

p_{35} – витрати на інші енергоносії;

p_{36} – витрати на інші комунальні послуги.

p_4 – витрати на відрядження;

p_5 – витрати на заходи з охорони праці (спецхарчування та інше)

p_6 – інші видатки: позавідомча, пожежна охорона, технічне обслуговування обладнання, оплата банківських послуг та інше (обсяги – на підставі договорів);

Ці видатки плануються на рівні витрат попереднього року.

ZLK – загальний приведений ліцензійний контингент.

3. Придбання обладнання і предметів довгострокового користування (капітальні видатки): виробниче обладнання, транспортні засоби, невиробниче обладнання – столи, стільці, комп'ютери та розмножувальна техніка, спортивне обладнання). Згідно з методичними рекомендаціями [6, с. 20] потреба в його повній заміні виникає кожні 8 років. Отже, видатки на його поповнення мають складати восьму частину балансової вартості обладнання.

$$KB = \frac{0,08 \cdot BV}{ZLK}, \quad (8)$$

де BV – балансова вартість обладнання;

ZLK – загальний приведений ліцензійний контингент.

Загальні видатки на підготовку студента на один рік становитимуть:

$$ЗВ1 = ОП + НЗП + ППП + KB \quad (9)$$

Тоді

$$ЗВБ = 4 \cdot ЗВ1 \quad (10)$$

Таким чином, в загальному вигляді маємо наступну математичну модель для обчислення загальних видатків на підготовку одного студента за освітньо-кваліфікаційним рівнем „бакалавр”:

$$ЗВБ = 4 \cdot \left(17,1738 \cdot \left(\frac{\sum_{i=1}^4 k_i \cdot z_{V_i}}{k_{S_v}} + \frac{z_{nd}}{k_{S_{nd}}} + \frac{z_p}{k_{S_p}} \right) + \frac{\sum_{j=1}^6 P_j + 0,08 \cdot BV}{ZLK} \right) \quad (11)$$

Відповідно до Порядку [7] вищий навчальний заклад може диференціювати розмір плати за надання освітньої послуги, виходячи з ліцензованого обсягу, співвідношення попиту і пропозиції за конкретними напрямками (спеціальностями) навчання на державному (регіональному) ринку освітніх послуг.

Враховуючи, що значна кількість спеціалістів, які отримують вищу освіту, не працевлаштовується за фахом, а попит фахівців на ринку праці не став визначальним критерієм оцінювання ефективності діяльності ВНЗ, необхідно залежно від конкретних управлінських завдань плату за навчання коригувати на відповідний показник привабливості певної спеціальності, який можна визначати за формулою:

$$ППП = \sqrt{\sum_{i=1}^n k v_i v_i^2} \quad (12)$$

де v_i – чинники впливу на якість навчального процесу,

$k v_i$ – ваговий коефіцієнт відповідного чинника (залежно від того, чи є цей показник чинником безпосереднього чи опосередкованого впливу на якість навчального процесу), $i=1,2, \dots, n$.

Чинники безпосереднього впливу на якість навчального процесу:

v_1 – кадрове забезпечення підготовки фахівців (кількість докторів та кандидатів наук);

v_2 – навчально-методичне забезпечення навчального процесу (забезпеченість дисциплін навчально-методичними матеріалами, бібліотечний фонд);

v_3 – наукова діяльність (організація та участь у наукових конференціях, наукові публікації, проведення конференцій та семінарів кафедрами ВНЗ, функціонування аспірантури, докторантури);

v_4 – умови надання освітніх послуг (рівень акредитації ВНЗ, забезпеченість спеціально обладнаними приміщеннями та засобами електронно-обчислювальної техніки, функціонування об'єктів соціально-побутового призначення);

v_5 – стан ринку праці (наявність потреби у фахівцях даної спеціальності, стан працевлаштування випускників)

Чинники опосередкованого впливу на якість навчального процесу:

v_6 – динаміка студентського потоку (вступний конкурс, відсів студентів);

v_7 – існування підрозділів, що формують імідж ВНЗ та підтримують навчальний процес (підрозділи маркетингової діяльності ВНЗ, функціонування прес-центру та видавництва);

v_8 – якість довузівської підготовки студентів (функціонування ліцею, курсів довузівської підготовки, проведення олімпіад, конкурсів для обдарованої молоді та школярів);

v_9 – міжнародні зв'язки ВНЗ (відрядження штатних співробітників професорсько-викладацького складу за кордон на стажування, для участі в наукових конференціях, направлення студентів на навчання за кордон)

v_{10} – додаткові послуги ВНЗ (надання консультацій, організація вільного часу студентів).

Всі наведені чинники можна умовно поділити на дві групи. Чинники першої групи визначають на основі статистичної інформації, другу групу становлять чинники, які можна визначити на вербальному рівні (результати опитування студентів, їхніх родин, роботодавців).

Таким чином вартість підготовки одного студента, що навчається за державним замовленням на денній формі навчання, визначається за формулою:

$$ВПБ = ЗВБ + 4 \cdot ППП \quad (13)$$

У загальному вигляді маємо наступну математичну модель для обчислення вартості підготовки студента за освітньо-кваліфікаційним рівнем „бакалавр”:

$$ВПБ = 4 \cdot \left(17,1738 \cdot \left(\frac{\sum_{i=1}^4 k_i \cdot z_{V_i}}{k_{S_v}} + \frac{z_{nd}}{k_{S_{nd}}} + \frac{z_p}{k_{S_p}} \right) + \frac{\sum_{j=1}^6 P_j + 0,08 \cdot BV}{ZLK} + \sqrt{\sum_{i=1}^n k v_i \cdot v_i^2} \right) \quad (14)$$

При визначенні вартості на відшкодування витрат на підготовку бакалаврів, які навчаються за контрактом денної форми навчання (ВПБК), необхідно отриману вартість навчання помножити на коефіцієнт рівня доходів населення даного регіону (kdn). Але отримана вартість повинна бути не меншою, ніж загальні видатки на підготовку студента:

$$\begin{cases} ВПБК = ВПБ \cdot kdn, \\ ВПБК \geq ЗВБ \end{cases} \quad (15)$$

Таким чином, ціна є найважливішим фактором при ухваленні споживчих рішень на ринку освітніх послуг, тому вартість освітньої послуги не може базуватися виключно на калькуляції витрат, а повинна встановлюватися з урахуванням підвищення задоволеності споживачів. Це зумовлено тим, що величина вартості товару – послуг освіти значною мірою визначається їх корисністю, споживчою вартістю, а це виявляється в потребі особистості і суспільства в послугах освіти, які продаються за ринковими цінами. Корисність у послугах сфери вищої освіти оцінюється з погляду ступеня задоволення освітньої потреби, що визначається зіставленням позитивних якостей товару і сподівань споживачів.

Список літератури

1. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти : тенденції та перспективи реформування [Текст] / Л. І. Антошкіна. – К. : Корпорація, 2005. – 368 с.
2. Кратт О.А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури [Текст] : моногр. / О. А. Кратт. – Донецьк : Юго-Восток-Лтд, 2003. – 360 с.
3. Левчишина О. Вища школа України на сучасному етапі розвитку в контексті регуляторної політики держави [Текст] / О. Левчишина // Українознавство. – 2009. – № 2. – С. 128-132.
4. Матвіїв М. Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти [Текст] : моногр. / М. Я. Матвіїв. – Тернопіль : Екон. думка, 2005. – 560 с.
5. Мещанінов О. П. Сучасні моделі університетської освіти в Україні [Текст] : моногр. / О. . Мещанінов. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могилі, 2005. – 460 с.

6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та вартості підготовки одного студента [Текст] / Міністерство освіти і науки України. – К., 2008. – 82 с.
7. Наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України від 23.07.2010 р. № 736/902/758 „Про затвердження порядку надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами” [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/?id=2>.
8. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : моногр. / В. М.Огаренко. – К. : НАДУ, 2005. – 326 с.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 року № 1134 "Про затвердження нормативів чисельності студентів (курсантів), аспірантів (ад'юнктів), докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, інтернів, клінічних ординаторів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівнях акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності" [Електронний ресурс]. - <http://www.mon.gov.ua/?id=2>.
10. Тимошенко О. В. Фінансові аспекти конкурентоспроможності вищої освіти в Україні [Текст] : моногр. / О. В. Тимошенко, В. А. Федорова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2008. – 372 с.

РЕЗЮМЕ

Волосова Наталя, Стеблюк Наталя

К вопросам определения стоимости образовательных услуг и формирования эффективной ценовой политики в государственных высших учебных заведениях

Проведен анализ существующих подходов к определению стоимости образовательной услуги в высших учебных заведениях. Предложена математическая модель для вычисления стоимости подготовки одного студента за образовательно-квалификационным уровнем «бакалавр».

RESUME

Volosova Natalia, Steblyuk Natalia

To the problem of estimation of educational services costs and of shaping efficient pricing policy at state Higher educational establishments

The analyses of existing approaches to evaluation of educational service costs at higher schools has been made. A mathematical model for calculation of the costs of training of one student for Bachelor degree has been proposed.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2011 р.

Наталія ЗЕЛЕНКО

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені І. Франка

Василь ЗЕЛЕНКО

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії,
Львівська державна фінансова академія

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСУВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність подальшого реформування пенсійної системи України. На основі аналізу теоретичного та практичного матеріалів наголошується на потребі впровадження другого накопичувального рівня системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Ключові слова: пенсійне страхування, пенсійна система України, пенсійні внески, демографічне навантаження, інвестиційний дохід.

Реформування системи пенсійного забезпечення на сьогодні є одним з основних напрямів вдосконалення загальної системи соціального страхування населення в Україні та соціальної сфери загалом. Пріоритетність надання такого значення саме пенсійній реформі зумовлена багатьма чинниками, зокрема такими явищами, як старіння населення, постійно зростаюча, часто неофіційна імміграція, значний сектор тінізації вітчизняного ринку праці, зміна соціальних цінностей тощо. Крім того, як свідчить міжнародний досвід, у країнах із перехідною економікою подібні реформи, що стосуються запровадження накопичувального пенсійного страхування, є вкрай необхідні для адаптації пенсійної системи до вимог ринкової економіки та від'ємного приросту населення. З огляду на вищесказане, тема даної роботи є вкрай актуальною.

Значний науковий внесок у розвиток концепцій пенсійного забезпечення України здійснили такі вчені: А. Авчухова, В. Базилевич, З. Варналій, Б. Зайчук, О. Зарудний, О. Коваль, В. Коцюба, Е. Лібанова, В. Мортиков, О. Пищуліна, Д. Полозенко, М. Плаксієв, Ю. Резнікова, М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, Н. Шелудько, М. Шаповал, І. Чапко, А. Якимів та ін.

Однак, на наш погляд, проблема запровадження в нашій державі накопичувальної складової системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування залишається вивченою не у повній мірі.

Метою даної статті є аналіз впливу запровадження накопичувальної складової державної системи пенсійного страхування на соціальний захист населення та соціально-економічний розвиток в Україні.

Слід наголосити, що попри певні зрушення в ефективності функціонування системи пенсійного забезпечення в Україні завдяки удосконаленню її солідарної складової, в подальшому навіть ідеально реформована солідарна система не в змозі буде забезпечити належний рівень соціального захисту осіб пенсійного віку. Основною причиною цього є демографічна криза у державі. Реальне підвищення рівня соціального захисту населення через реформовану пенсійну систему вбачається можливим лише як наслідок ефективного функціонування у майбутньому

її накопичувальної складової.

Процес реформування пенсійної системи України в частині запровадження накопичувального складника характеризується на сьогодні підвищеною увагою до створення належних передумов, поглибленим аналізом можливих наслідків запровадження означеної системи, використанням економіко-математичних методів. З огляду на це особливої уваги набувають дослідження, пов'язані з оцінкою майбутнього впливу запровадження накопичувальної складової на підвищення як соціального захисту, так і господарської системи загалом.

Слід зазначити, що старіння населення на фоні підвищеної імміграції та тінізації ринку праці призвело до збільшення фінансового навантаження на систему пенсійного забезпечення, яка на даний момент є основним джерелом доходу більшості пенсіонерів у країні.

Сьогодні в Україні мешкає 13,7 млн. пенсіонерів або 29,8% загальної чисельності населення (45,9 млн.) [2]. Тобто практично кожна третя особа в країні — пенсіонер, основним показником якості та рівня життя якого є розмір пенсії. Відтак загальний рівень життя всього населення країни істотно залежить від рівня життя осіб пенсійного віку. Зростання ж частки цієї категорії в загальній чисельності населення неодмінно призводить до зростання економічної вартості надання підтримки пенсіонерам. Зауважимо, що чисельність платників страхових внесків в Україні складає 15,4 млн. [3] Використовуючи формулу 1, бачимо, що коефіцієнт демографічного навантаження пенсійної системи в Україні становить 0,89 – тобто на 10 працюючих припадає майже 9 пенсіонерів.

$$K_s = \frac{N_p}{N_r} \quad (1),$$

де коефіцієнт демографічного навантаження на платників внесків до ПФУ (K_s) – співвідношення між кількістю пенсіонерів (N_p) та кількістю платників внесків (N_r).

Окрім цього, останні прогнози динаміки демоєкономічного навантаження на платників пенсійних внесків не є оптимістичними. Зауважимо, що за світовими стандартами існує навантаження на працюючих пенсіонерами є кризовим показником (наприклад, у Франції на 10 працюючих припадає 4 пенсіонери і подібна ситуація викликає там тривогу) [4, с. 115].

Зазначимо, що вік населення можна визначити через взаємодію демографічних тенденцій, які характеризують зміни рівня народжуваності та тривалості життя. Наявне на сьогодні в Україні зниження рівня народжуваності скорочує темпи зростання робочої сили, що призводить до скорочення сукупного обсягу продукції, сукупного обсягу заробітної плати в економіці, та відповідно – загальної суми сплачених внесків до ПФУ. Відтак, за рахунок власних коштів даним цільовим фондом у 2010 р. було закумульовано лише 124 млрд. грн. (сума ж видатків ПФУ у 2010 р. становила близько 192 млрд. грн.). 67 млрд. грн. було отримано фондом завдяки фінансуванню з державного бюджету України. Тобто, реально за 2010 рік Пенсійний фонд за рахунок власних закумульованих ресурсів мав змогу профінансувати лише біля 65 % запланованих видатків.

У нашій державі, де біля 50% доходів знаходяться в "тіні", внаслідок чого ПФУ недоотримує значну частину внесків, воно є особливо гострим [7]. І ще одним чинником, на який варто звернути увагу, є те, що солідарна система сама по собі не здатна забезпечити бажаного заміщення рівня доходів людини в старості. Так на сьогодні середня пенсія в Україні становить 1130 грн., а середня заробітна плата – 2380 грн. [2]. Далі, використовуючи формулу 2, встановлюємо, що коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією становить лише 0,48 [4, с. 116].

$$K_z = \frac{P_t}{R_t} \quad (2)$$

де коефіцієнт заміщення (K_z) – співвідношення між розміром пенсії (P) особи та розміром її заробітної плати (R) впродовж певного періоду часу (t).

Наголосимо, що таке заміщення доходів відповідає нормативам МОП, однак реальна купівельна спроможність таких пенсійних виплат є надто низькою порівняно з іншими країнами світу, що пояснюється низькими розмірами офіційно задекларованих заробітних плат у нашій державі.

Реагувати на таку ситуацію можна за допомогою поєднання різних механізмів впливу, які вже давно апробовані в розвинених країнах світу. Але на результат реформування найбільшою мірою впливає обрана Україною тривінева структура системи пенсійного забезпечення, оскільки різні системи передбачають різні механізми адаптації та зменшення навантаження, спричиненого старінням населення [8, с. 204].

Слід зазначити, що найбільш ефективним механізмом регулювання впливу старіння населення на пенсійну систему вважаються так звані системні пенсійні реформи, які передбачають втілення в життя накопичувальних підходів, зокрема застосування пенсійних схем із встановленими внесками, що враховано в основних напрямках загальної стратегії реформування пенсійної системи в Україні через запровадження другого рівня системи пенсійного

страхування [9].

Так подібні реформи цілком у змозі частково позбавити Державний бюджет від фінансового навантаження, спричиненого старінням населення. Підкреслимо, що протягом останніх років частка додатково залучених коштів з Держбюджету до бюджету ПФУ коливається в межах 30 – 40 % [3].

Нагадаємо, що з 01.01.2004 р. пенсійна система України має трирівневу структуру [10]. Аналізуючи Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» зауважимо, що суть такої системи полягатиме у тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань має залишитись незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді й обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески (передбачається, що 28% пенсійних внесків спрямовуватимуться до солідарного фонду, а 7% - до накопичувального). Кошти накопичувальної системи інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту їх від інфляційних процесів. Згідно з проектом Закону України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" від 13.12.2010 № 7455 передбачається, що протягом перших двох років адміністрування накопичених коштів здійснюватиметься державним накопичувальним фондом, а далі учасники системи матимуть право обирати недержавні пенсійні фонди, куди будуть перераховуватись пенсійні внески.

Ще одним моментом пропонованого Закону є те, що пенсійний вік чоловіків та жінок буде встановлено на рівні 60 років, що має зменшити фінансове навантаження на солідарну компоненту пенсійної системи України. В загальному, за рахунок коштів Накопичувального фонду здійснюються такі види виплат:

1. Довічна пенсія, що уміщує довічну пенсію з установленим періодом; довічну обумовлену пенсію; довічну пенсію подружжя.

2. Одноразова виплата [10, ст. 23].

Зазначимо, що одним з головних моментів є нова формула розрахунку пенсій у накопичувальній системі, що забезпечує пряму залежність їхнього розміру від сум коштів на індивідуальних рахунках платників пенсійних внесків (див. формулу 3) [8, с. 236].

$$P = PK / T, \quad (3)$$

де розмір накопиченої частини пенсії (P) розраховується як відношення пенсійного капіталу (PK) до періоду виплат пенсій (у місяцях) (T).

Право на пенсійні виплати за рахунок коштів Накопичувального фонду застрахована особа набуває з досягненням нею загальнозстановленого пенсійного віку. Сумарна ж пенсія, яка складатиметься із солідарної та накопичувальної частин, виражена як частка заробітної плати, зростатиме для кожного наступного покоління пенсіонерів найбільшою мірою саме завдяки отриманню інвестиційного доходу через другий рівень. При цьому означена модифікація загальної пенсії на фоні ефективного інвестування дозволить поступово знизити ставки внесків до солідарної складової.

Варто наголосити, що крім явних переваг з точки зору

адаптації до старіння населення з одночасним підвищенням сумарного рівня пенсійних виплат, надходження від обов'язкових внесків учасників накопичувальної системи дозволять створити потужне додаткове джерело інвестиційного ресурсу для оздоровлення та подальшого зростання національної економіки.

Однак, окрім наявних переваг від запровадження накопичувальної складової, на наш погляд, існує і ряд загроз. По-перше, механізм залучення до системи компаній з управління активами (протягом перших двох років) та НПФ (починаючи з третього року) не виключає можливості зловживань. Тобто, кожна із таких фінансових інституцій може любувати певні інтереси, навіть такі, що суперечитимуть інтересам учасників (коли кошти інвестуватимуться у ті об'єкти, інвестиційний прибуток за якими не буде оптимальним по фондовому ринку). По-друге, існує загроза того, що вітчизняний фондовий ринок за такий короткий період часу буде нездатним до якісного розміщення пенсійних коштів таких великих розмірів (тільки у перший рік планується залучити близько 4 млрд. грн., а далі, із зростання внеску з 2 до 7 % така сума збільшиться до 20-30 млрд. грн. в рік, що може значно зменшити дохідність по таких інвестиціях. Передбачене законодавством інвестування в іноземні об'єкти на сьогоднішній день є неможливим. Нормативні акти Національного банку України про операції в іноземній валюті роблять неможливим інвестування пенсійних коштів за кордон [14]. По-третє, розмір витрат на ведення справи недержавними пенсійними фондами має бути в межах оптимального, оскільки їх збільшення на 1% може призвести до зменшення розміру майбутньої пенсії за 30-40 років на 10-20%. Про це свідчить досвід країн Латинської Америки. По-четверте, уряд потенційно може здійснювати фінансування державних низько дохідних програм (завдяки встановленню механізму інвестування накопичених коштів) тощо.

Враховуючи викладене, можна дійти висновку, що тільки при нівелюванні цих потенційних загроз, зменшенню тіньового сектору економіки та саме основне – політичній волі керівництва держави завдяки змінам, які відбулися і відбудуться у недалекому майбутньому в сфері пенсійного забезпечення, з'явиться реальна можливість підвищення рівня пенсій населення.

Список літератури

1. Шаповал, М. Дослідження впливу запровадження накопичувальної складової державної системи пенсійного страхування на підвищення рівня соціального захисту населення в Україні [Текст] / М. Шаповал, В. Коцюба, Ю. Резнікова // Соціальний захист. – 2005. - №12, С. 34-38.
2. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ст. : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ст. : <http://www.pension.kiev.ua>.
4. Якимів, А. І. Формування і розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні [Текст] : монографія / А. І. Якимів. – Львів : Афіша, 2003. – 448 с.
5. Фінансові показники пенсійної системи в Україні та запровадження другого накопичувального рівня : прогнозні розрахунки на основі актуарної пенсійної моделі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ст. : http://www.google.com/search?q=KP_Presentation_arch6.

6. Динаміка чисельності населення України (1990-2010 р.р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ст. : http://data.com.ua/guest_article/2145.htm.
7. Варналій, З. С. Тіньова економіка : сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] : монографія / З. С. Варналій. – Режим доступу до ст. : http://www.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/index.htm.
8. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : навчальний курс [Текст] / Б. О. Зайчук, О. Б. Зарудний, С. Б. Березіна та інші. – К. : АВТ, 2004. – 256с. (Інтегрований навчально-атестаційний комплекс)
9. Про схвалення Стратегії розвитку пенсійної системи [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.12.2005 р. за № 525-р. – Режим доступу до ст. : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Текст] : закон України від 09.07. 2003 р. за № 1058-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49-51. – С. 376.
11. ПАДКО. Навчальний курс з вивчення та організації впровадження Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" [Текст]. – Київ, – 2005.
12. Свенціцькі, М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 [Текст] / М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. – 2010.-72 с.
13. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / Комітет з економічних реформ при Президентові України. – 2010. – 85 с.
14. Аналіз запропонованої обов'язкової накопичувальної системи [Електронний ресурс] : проект розвитку фінансового сектору FINREP та USAID. – 2011. – 13 с. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/pillar2paper_parliamenthearings_feb2011_ua.pdf.

РЕЗЮМЕ

Зеленко Наталія, Зеленко Василь
Внедрение новых подходов к финансированию Пенсионного фонда Украины

Обоснованно необходимость последующего реформирования пенсионной системы Украины. На основе анализа теоретического и практического материалов отмечается на потребности внедрения второго накопительного уровня системы общеобязательного государственного пенсионного страхования.

RESUME

Zelenko Natalia, Zelenko Vasyly
Introduction of the new approaches to financing of pension the fund of Ukraine

The necessity of subsequent reformation of the pension system of Ukraine is grounded. On the basis of analysis of theoretical and practical materials the necessity of introduction of the second story level of the system of obligatory state pension insurance is marked.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2011 р.

Ольга ЛАДЮКкандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету «Україна»**Людмила ПЕТРОВСЬКА**викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету «Україна»**Людмила ВОЛЕВАЧ**старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету «Україна»**АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

В умовах посилення глобалізаційних процесів та фінансової нестабільності зростає значимість регіонів. Розвиток будь-якої території безпосередньо залежить від того, як використовується її фінансовий потенціал. Саме тому в статті проведено структурно-динамічний аналіз фінансового потенціалу Рівненської області та запропоновано шляхи його збільшення.

Ключові слова: фінансовий потенціал, бюджетний потенціал, інвестиційний потенціал, ощадний потенціал, бюджет, інвестиції, заощадження домогосподарств.

Можливості економічного розвитку регіонів обумовлюються виявленням та використанням бюджетних і позабюджетних фінансових ресурсів, активізацією діяльності кредитно-інвестиційних інститутів фінансового ринку та іншими чинниками, які в сукупності потребують адекватного інструментарію формування та оцінки фінансового потенціалу регіону.

Фінансовий потенціал регіону доцільно розглядати як важливий показник його соціально-економічного розвитку, що має використовуватися при прогнозуванні, плануванні та реалізації регіональних аспектів фінансової політики держави. Поряд з цілісною оцінкою господарювання на визначену дату, фінансовий потенціал регіону водночас дає можливість визначити перспективи його подальшого розвитку.

Вивчення економічної сутності фінансового потенціалу регіону дозволило виділити у його структурі бюджетний потенціал (у т. ч. податковий), інвестиційний потенціал та ощадний потенціал населення. [4]

Дослідження свідчать, що проблеми фінансового потенціалу регіонів є предметом пошуку багатьох

вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як: О. І. Барановський, С. В. Богачов, В. П. Вишневський, З. В. Герасимчук, С. Д. Герчаківський, О. В. Дзюблюк, Т. І. Єфименко, С. В. Каламбет, В. В. Корнєєв, Б. Л. Луців, І. О. Лютий, П. В. Мельник, С. В. Науменкова, Л. О. Петкова, В. П. Ходаківська, Л. М. Шабліста, С. С. Шумська та ін.

Метою нашої роботи є дослідження фінансового потенціалу Рівненської області та надання рекомендацій щодо його збільшення та ефективного використання. Для цього поставлені задачі структурно-динамічного аналізу бюджетного, інвестиційного та ощадного потенціалу регіону, виявлення недоліків їх формування та надання пропозицій щодо збільшення фінансового потенціалу області.

Розглянемо динаміку формування та використання бюджетного потенціалу Рівненської області за 2009-2010 роки (таблиця 1).

За січень-листопад 2010 року загальний фінансовий результат роботи суб'єктів господарювання області склав 268,9 млн. збитків. Збитково працювало 44 відсотки підприємств, сума збитків склала

Таблиця 1. Структура та динаміка бюджетного потенціалу Рівненської області [9]

Показники (млн. грн.)	2009р.	2010р.	2010 рік у % до 2009 року
Надходження платежів до загального фонду:			
- Зведеного бюджету	1947,4	2279,8	117,1
- Державного бюджету	1034,8	1228,7	118,7
- власні доходи місцевих бюджетів	912,6	1051,1	115,2
Видатки Зведеного бюджету області	2988	3792,5	126,9
Податковий борг до Зведеного бюджету	356,3 (на 01.01.2010)	276,4 (на 01.01.2011)	77,6
Надходження платежів до бюджету Пенсійного фонду	1724,8	2091,7	121,3
Борг до бюджету Пенсійного фонду	34,6 (на 01.01.2010)	38,1 (на 01.01.2011)	110,1

678,9 млн. грн.

За 2010 рік до загального фонду Зведеного бюджету області надійшло 2279,8 млн. грн., що на 17,1 %, або на 332,4 млн. грн. більше порівняно з 2009 роком. Зростання надходжень забезпечили 18 регіонів із 20. Надходження платежів до Державного бюджету склали 1228,7 млн. грн. і зросли на 193,8 млн. грн. або на 18,7 відсотків.

У 2010 році із загального фонду Державного бюджету область отримала в повному обсязі передбачені 1756 млн. грн. дотації вирівнювання та 8,6 млн. грн. додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості бюджетних установ. Сума отриманих з Держбюджету субвенцій склала 1006,5 млн. грн. з передбачених 1031,7 млн. грн., що становить 97,6 % до затвердженого обсягу. Зростання власних доходів до місцевих бюджетів області порівняно з аналогічним періодом минулого року забезпечено, в першу чергу, за рахунок збільшення надходжень податку з доходів фізичних осіб - на 17,6 відсотки, плати за землю - на 10,7 відсотки. Зросли також обсяги плати за спеціальне використання лісових ресурсів - на 2,6 млн. грн., за оренду майна - на 1,7 млн. грн., єдиний податок на підприємницьку діяльність - на 1,5 млн. грн. та інші.

За 2010 рік Зведений бюджет області по видатках виконаний в сумі 3792,5 млн. грн., що складає 97,8 % до затверджених призначень на рік з урахуванням змін. Із загального фонду місцевих бюджетів області на захищені статті видатків спрямовано 3371,5 млн. грн., що складає 88,9 % загального обсягу видатків. Зокрема, на заробітну плату з нарахуваннями працівникам бюджетних установ спрямовано 2045,7 млн. грн. (60,7 % загальної суми видатків на захищені статті), на придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів - 45,7 млн. грн. (1,3 відсотки), оплату комунальних послуг та енергоносіїв - 224,8 млн. грн. (6,7 відсотки), на поточні трансферти населенню - 963,6 млн. грн. (28,6 відсотки).

До бюджету Пенсійного фонду за 2010 рік надійшло 2091,7 млн. грн., що на 366,8 млн. грн. або на 21,3 % більше рівня 2009 року. Завдання з надходження платежів виконано на 98,1 %. Виконання планових показників доходної частини бюджету Пенсійного фонду забезпечили 10 регіонів: Березнівський, Гошанський, Дубенський, Здолбунівський, Корецький, Костопільський, Млинівський, Рокитнівський райони та міста Кузнецовськ, Дубно.

Обсяг податкового боргу до Зведеного бюджету області зменшився протягом 2010 року на 79,9 млн. грн., або на 22,4 % і на 01.10.2010 склав 276,4 млн. грн. Зростання боргу спостерігалось у 9 регіонів: Березнівський, Володимирецький, Гошанський, Дубенський, Дубровицький, Зарічненський, Здолбунівський, Радивилівський та Рівненський райони.

Заборгованість суб'єктів господарювання перед бюджетом Пенсійного фонду збільшилась протягом 2010 року на 3,5 млн. грн., або на 10,2 % і на 01.01.2011 склала 38,1 млн. грн. Зростання боргу допустили Володимирецький, Гошанський, Здолбунівський, Млинівський, Радивилівський, Рівненський, Рокитнівський, Сарненський райони та міста Рівне, Кузнецовськ.

Інвестиційний потенціал регіону - це складна, динамічна категорія, що відображає наявні ресурси, залучені у господарську діяльність території та варіанти

її використання. Інвестиційний потенціал виступає засобом мобілізації усіх можливих джерел, що визначають здатність регіону формувати, оптимально розмішувати і ефективно використовувати інвестиційні ресурси території. [3]

В сучасних умовах регіонам України все частіше доводиться конкурувати за приплив інвестицій, тому саме інвестиційна сфера значною мірою зазнає впливу ринкових факторів. З одного боку, інвестори зацікавлені у послабленні бюрократичного тиску, а з іншого, вони справедливо очікують від державних органів створення сприятливих умов для самофінансування інвестицій та підтримки інвестиційної діяльності. Аналогічні вимоги висуваються як міжнародним, так і вітчизняним ринком інвестиційних капіталів. Будь-яка область виступає на ньому в ролі покупця і перебуває в стані жорсткої конкуренції з багатьма іншими претендентами на інвестиції, а самі інвестори використовують широкий набір критеріїв для вибору регіону вкладення капіталів. Якщо інвестору, з точки зору процесу інвестування чи кінцевих результатів реалізації інвестиції, будуть запропоновані вигідніші, ніж в області умови інвестування, то він буде прямувати до кращих умов. Спрямувати його в область можливо лише шляхом створення не гірших, ніж у конкурентів, умов надходження і реалізації інвестицій [1].

Стосовно Рівненської області, то в 2010 році в області реалізовувались заходи щодо створення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності, модернізації промислового виробництва та підвищення ефективності його потенціалу.

Згідно оперативних даних, у 2010 році обсяг інвестицій в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування склав 2,7 млрд. грн., що становить 88,2 відсотки рівня 2009 року.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, станом на 01.01.2011 складав 315,6 млн. дол. США, або на 2,6 % більше ніж на 01.01.2010 р.

Введено в дію першу чергу фабрики з пошиття одягу медичного призначення ТзОВ «Фапомед Україна» в смт. Гоща, працевлаштовано 235 осіб.

ТОВ «Інтернешнл Інвестмент Холдинг Компані» інвестовано

17,5 млн. грн. у розвиток ДП «М'ясокомбінат Зоря» (Рівненський район) та створено 82 нових робочих місця. Ведуться підготовчі роботи щодо реалізації інвестиційного проекту із спорудження комплексу з вирощування свиней.

У с. Бугрин Гошанського району завершується будівництво сучасного заводу з виробництва заморожених напівфабрикатів ТОВ «Країна Смаку» ТМ «Полісся». Вартість проекту - 10 млн. євро, планується працевлаштувати близько 200 осіб. Пуск першої черги виробництва заплановано в другій половині 2011 року.

Ведуться підготовчі роботи на будівництві заводу з виробництва газобетонних блоків ТОВ «Х плюс Х ЮЕй» у с. Вельбівно Острозького району. Загальний обсяг інвестицій 38 мільйонів євро, передбачається створення 130 робочих місць.

ВАТ «Рівнесільмаш» реалізує інвестиційний проект з виробництва меблевої продукції. Вартість проекту 18 млн. євро, передбачається щорічно випускати продукції на суму 50 млн. євро та працевлаштувати близько 250 осіб.

На підприємствах області продовжується робота з оновлення виробничих потужностей, запровадження

інновацій та прогресивних технологій, освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції.

За рахунок різних джерел фінансування введено в експлуатацію:

- технологічну лінію з випуску вібропресованих виробів (бруківки) на ТзОВ „Волинь-Шифер”;
- блок відвантаження цементу в автомашини та головну трансформаторну електропідстанцію на ПАТ „Волинь-Цемент”;
- виробничий комплекс із виготовлення будівельних металевих панелей та цех з виробництва сухих будівельних сумішей на ТзОВ „Ізотерм-С».

ВАТ „Рокитнівський скляний завод” - проведено капітальний ремонт скловарної печі № 3 потужністю 100 тонн скла на добу.

ВАТ „Рівненська фабрика нетканних матеріалів” - завершено модернізацію діючої лінії з виготовлення термоскріплених полотен.

ТзОВ „Свиспан Лімітед” - проведено модернізацію технологічної лінії з випуску деревостружкових ламінованих плит потужністю 3 млн. кв. м в рік. ТзОВ „Радивилівмолоко” - введено в експлуатацію цех з виробництва твердих сирів; ВАТ „Дубномолоко” - лінію нарізки твердого сиру; ТзОВ „Укрмолпродукт” - лінію з виробництва морозива; на ПП „ОВАС-Цукор” модернізовано вапняково-випалювальну і газову печі та встановлено нове технологічне обладнання [9].

Основними цілями реалізації ощадної політики слід вважати такі: збереження та розвиток ощадного потенціалу населення; підвищення інвестиційної спрямованості ощадної діяльності домогосподарств; підвищення добробуту населення. [2]

Середньомісячна заробітна плата в області у 2010 році зросла проти рівня 2009 року на 24,3 % (при 20 % зростання по Україні) і становила 1960 грн.

За темпами приросту заробітної плати Рівненщина посідає 2 місце серед регіонів України. Розмір оплати праці в області вищий ніж у сусідніх регіонах (Львівська, Хмельницька, Житомирська, Волинська, Тернопільська області).

Середній розмір пенсії збільшився протягом минулого року на 17,1 % і на 01.01.2010 складав 990,9 грн.

Вклади населення збільшились проти 01.01.2010 на 17,1 % або на 427 млн. грн. і склали 2,9 млрд. гривень. [9] Станом на 01.01.2011 залишки залучених коштів в банківських установах області на склали 3,9 млрд. грн. і зросли проти 01.01.2010 на 20,6 % або на 664 млн. грн.

Кошти, залучені на рахунки фізичних осіб, зросли проти 01.01.2010 на 17,1 % або на 427 млн. грн. і на 01.01.2011 становили 2,9 млрд. грн.

За 2010 рік обсяг кредитних вкладень в економіку Рівненщини склав 5,3 млрд. грн. і зменшився проти рівня 2009 року на 4,6 відсотки або на 256 млн. грн.

Безумовно позитивним є зростання фінансового потенціалу Рівненської області за 2009-2010 роки. Так на 17,1% в 2010 році порівняно з 2009 роком збільшився зведений бюджет області, на 88,2% зріс обсяг інвестицій до Рівненської області та 17,1% збільшились заощадження населення області.

Проте, для подальшого зростання фінансового потенціалу Рівненської області рекомендовано:

1. З метою збільшення бюджетного потенціалу здійснити розширення податкової бази, яка формує дохідну частину бюджету області, забезпечити посилення податкової дисципліни та провести

обґрунтований перерозподіл грошових потоків;

2. Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають посилити свою роль у створенні умов для покращання інвестиційної привабливості регіону шляхом співробітництва із громадськими організаціями та підприємствами шляхом [6; с.73]:

- сприяння підприємствам у розробці інвестиційних проектів;
- проведення тренінгів для службовців місцевого рівня, зокрема з приводу формування інвестиційної карти регіону;
- рекламно-інформаційної підтримки внутрішнього ринку, активного рекламування природно-ресурсного та економічного потенціалів території;
- створення рад із питань залучення іноземних інвестицій, які мають розробляти паспорти територій із зазначенням виробничих ланцюжків;
- проведення опитування керівників компаній з метою виявлення їх інвестиційних уподобань;
- сприяння розвитку ринкової інфраструктури (консалтингових груп, юридичних, аудиторських фірм, маркетингових компаній).

3. Ефективність ощадної політики залежить від правильності управлінських рішень, підвищення обґрунтованості яких забезпечується дотриманням таких вимог: цільової орієнтації, аргументованості, законності.

Список літератури

1. Чинники формування інвестиційної привабливості Хмельницької області [Електронний ресурс] / В. П. Гаєриш, О. Ю. Браніцька, С. Д. Волошин, Н. Д. Гуменна. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com>.
2. Дмитренко, М. Г. Формування та реалізація регіональної ощадної політики [Електронний ресурс] / М. Г. Дмитренко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Журавський, А. Ю. Інвестиційний потенціал регіону в системі еколого-економічних відносин [Електронний ресурс] / А. Ю. Журавський, Я. В. Говорун. – Режим доступу: <http://library.kpi.kharkov.ua>.
4. Іоненко, К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону : Дис... канд. наук: 08.00.08 / Іоненко Катерина Василівна. – К., 2007р.
5. Козоріз, М. А. Фінансовий потенціал регіонів України : проблеми оцінки і використання [Текст] / М. А. Козоріз // Економічні науки. – 2010. – № 7(25). ч. 4.
6. Корчагин, Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика [Текст] / Ю. А. Корчагин. – Ростов на Дону : Феникс, 2006. – 284 с.
7. Пушак, Я. Я. Бюджетний потенціал регіону та механізми його використання [Текст] / Я. Я. Пушак, Г. І. Пушак // Економічні науки. – 2010. – №7 (25). ч. 5.
8. Шаповалов, О. В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні [Текст] / О. В. Шаповалов // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 68-74.
9. Підсумки соціально-економічного розвитку Рівненської області за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rv.gov.ua.
10. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minfin.gov.ua.

РЕЗЮМЕ

Ладюк Ольга, Петровська Людмила, Волевач Людмила

Анализ финансового потенциала Ровенской области

Развитие любого региона прямолинейно зависит от того, как используется его финансовый потенциал. Именно потому в статье проведён структурно – динамический анализ финансового потенциала Ровенской области и предложены пути его увеличения.

RESUME

Ladyuk Olga, Petrovska Lyudmyla , Volevach Lyudmyla

Analysis of financial potential of the Rivne area

The development of any territory is in direct dependence on that how it uses its financial potential. That is way in the article it is conducted the structural and dynamic analysis of financial potential of the Rivne area and the ways of its increase are offered.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

Ольга ЛАДЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Рівненський інститут Міжнародного університету розвитку людини «Україна»

Оксана СОБКЕВИЧ

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу секторальної економіки,
Національний інститут стратегічних досліджень

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО СТАБІЛІЗАЦІЇ

Розглянуто стан найбільш постраждалих внаслідок світової економічної кризи галузей, визначено проблеми їх функціонування, надано пропозиції щодо стабілізації фінансової системи України.

Ключові слова: криза, банк, активи, облікова ставка, фінансовий ринок, цінні папери, тіньова економіка, антикризові заходи.

Фінансово-економічна криза, яка розпочалась у розвинутих країнах, призвела до глобального економічного спаду і найбільш негативно вплинула на країни, що розвиваються. Деякі з них (насамперед, країни Південно-Східної Азії і Латинської Америки) виявилися менш вразливими до проявів світової кризи внаслідок забезпечення відносно міцних макроекономічних позицій у попередні роки. Натомість країни Європи пережили важкий удар через наявність дисбалансів макроекономічного розвитку, а саме: дефіцити платіжних балансів, фіксовані або жорстко керовані валютні курси, бюджетні дефіцити і масштабні борги державного і корпоративного секторів, низький рівень валютних резервів. Фінансово-економічна криза в Україні є однією з найглибших як на фоні країн СНД, так і держав ЦСЄ. За даними російської аудиторсько-консалтингової компанії ФБК, в Україні зафіксоване найнижче значення Індексу антикризової ефективності, що є відображенням кризової ситуації в економіці країни, а тому обрана тема надзвичайно актуальна.

Метою статті є дослідження питань післякризового функціонування економіки, визначення найбільш постраждалих галузей та надання пропозицій щодо покращення економічної ситуації.

Цьому питанню присвячені роботи таких видатних вчених, як А. Авдулова, Д. Гібсона, А. Капустіна, А. Кінаха, А. Коренного та інші.

Банківська система України протягом 2005-2008 рр. демонструвала позитивні тенденції як щодо свого розвитку, так й щодо обслуговування національної економіки: річні темпи капіталізації українських банків постійно зростали, в результаті чого рівень капіталізації по системі за чотири роки (2005-2008 рр.) виріс у 4,7 рази (з 25451 млн. грн. станом на 01.01.2006 р. до 119263 млн. грн. станом на 01.01.2009 р., табл. 1); річні темпи приросту чистих активів також збільшувалися щорічно в середньому на 62%.

Спостерігався бум кредитної і депозитної активності банків - обсяги кредитування зростали у середньому на 70%, приріст депозитів становив 63% щорічно.

У 2005-2008 рр. дохідність банківського бізнесу сягала 60-70%: банки залучали кошти в іноземних

материнських структур під мізерні відсотки (4-6% річних) і надавали резидентам країни позички під 20-80% річних залежно від виду кредитування. 2008 рік став найрезультативнішим для української банківської системи за всю історію її існування — фінансові установи заробили 7,3 млрд. грн. чистого прибутку.

Банківська система виявилась неспроможна протистояти викликам кризи, і наприкінці 2008 р. позитивна динаміка змінилась на протилежну. У 2009 р. спостерігалось зменшення чистих активів на 6,7%, кредитів - на 5,8%, депозитів суб'єктів господарської діяльності - на 18,9%, депозитів населення - на 6,6%. Суттєво зросла проблемна заборгованість банків: у 2008 р. загальний обсяг проблемних кредитів банків виріс у 2,8 рази, що майже вдвічі перевищило показник 2007 р., а з початку 2009 р. проблемні кредити зросли майже вчетверо. У 2010 р. негативні тенденції посилювались, сукупні збитки банків на 1.04.2010 р. становили 4,4 млрд. грн.

Проблеми банківського сектору накопичувались протягом попередніх років і полягають у підвищених ризиках їх діяльності, дефіциті довгострокових фінансових ресурсів, зростаючій залежності від іноземного капіталу, значній зовнішній заборгованості, високій концентрації банківського капіталу тощо.

Банківська система України характеризується високим рівнем концентрації капіталу у I та II групі банків. Станом на 1.04.2010 р. 79,7% капіталу банківської системи зосереджено у банках I і II груп, частка цих банків в активах банківського сектору становить 85,2%, на них же позначилися 90% усіх збитків (табл. 2).

За цих умов для банків III та IV груп необхідним є нарощування капіталу, яке можливе шляхом їх реорганізації через злиття чи приєднання, створення банківських об'єднань і входження банків до складу промислово-фінансових груп.

Активні тенденції скорочення кількості самостійних банків і концентрації на цій основі банківського капіталу притаманні нині як розвинутим країнам (зокрема у США кількість банків зменшилась більш як у 1,5 рази в період 1996 - 2007 рр.), так і пострадянським.

Таблиця 1. Динаміка показників розвитку банківської системи України

Показники	на 1.01.06 р.	на 1.01.07 р.	на 1.01.08 р.	на 1.01.09 р.	на 1.01.10 р.
Чисті активи, млн. грн.	213878	340179	599396	926086	880302
Темпи зростання, %	159,2	159,1	176,2	154,5	95,1
Кредити надані,	156268	268294	485368	792244	747348
темпи зростання, %	161,2	171,7	180,9	163,2	94,3
кредити, що надані суб'єктам господарської діяльності, темпи зростання, %	109020 149,6	167661 153,8	276184 164,7	472584 171,1	474991 100,5
кредити, надані фізичним особам, темпи зростання, %	33156 227,1	77755 234,5	153633 197,6	268857 174,9	222538 83,9
Прострочена заборгованість за кредитами, млн. грн.	3379	4456	6357	18015	69935
темпи зростання, %	107,4	131,9	142,7	283,4	388,2
Власний капітал, млн. грн.	25451	42566	69578	119263	115175
темпи зростання, %	138,2	167,2	163,5	171,4	96,6
Зобов'язання банків, млн. грн.	188427	297613	529818	806823	765127
темпи зростання, %	162,5	157,9	178,0	152,3	94,8
з них:					
кошти суб'єктів господарської діяльності, млн. грн.	61214	76898	111995	143928	115204
темпи зростання, %	152,5	125,6	145,6	128,5	80,0
кошти фізичних осіб, млн. грн.	72542	106078	163482	213219	210006
темпи зростання, %	176,0	146,2	154,1	130,4	98,5
Результат діяльності, млн. грн.	2170	4144	6620	7304	-38450

Таблиця 2. Параметри банківської системи України (у розрізі груп банків, на 01.04.2010 р.)

Група банків	Власний капітал		Активи		Чистий прибуток (збиток)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
I	84009	66,3	603744	69,0	-3751	84,6
II	16992	13,4	141769	16,2	-239,2	5,4
III	9704	7,7	58647	6,7	-438,7	9,9
IV	16017	12,6	70806	8,1	-5,5	0,1

Таблиця 3. Показники фондової біржі ПФТС, на кінець періоду

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Капіталізація ринку акцій, млрд. грн.	71,08	147,30	223,6	564,7	181,3	145,6
Індекс ПФТС, пунктів	260,13	352,9	498,9	1174,2	301,4	587,9
Обсяги торгівлі цінними паперами, млрд. грн.	7,00	14,48	27,63	31,49	45,56	15,80

Угоди щодо злиття та поглинання сприяють зростанню розміру власного капіталу банківської системи, збільшенню обсягів активних і пасивних операцій, розширенню спектра послуг. Саме банківські об'єднання сприятимуть зміцненню банківської системи України, мінімізації наявних ризиків, підвищенню стабільності та поверненню довіри населення до держави.

Подібна ситуація склалась і на фондовому ринку. Фондовий ринок України активно розвивався протягом 2004 - 2007 рр. завдяки позитивній макроекономічній ситуації і підвищенню інвестиційної привабливості країни. Капіталізація ринку акцій та індекс ПФТС за цей період досягли історичних максимумів, обсяг торгівлі цінними паперами збільшився за 2004-2008 рр. у 6,5 рази (табл. 3).

Починаючи з 2008 р., спостерігалось погіршення показників ліквідності організованого фондового ринку України, що пов'язано з внутрішніми ризиками та

впливом ситуації на світовому фінансовому ринку. У 2009 р. капіталізація ринку акцій знизилась майже на 20% порівняно з 2008 р., і була меншою, ніж рівень 2005 р., а обсяг торгівлі цінними паперами становив лише третину від рівня 2008 р.

Світова фінансово-економічна кризи оголила проблеми розвитку українського фондового ринку: істотне переважання неорганізованого фондового ринку над організованим; його залежність від активності зовнішніх інвесторів; низька частка акцій підприємств у вільному обігу; вузька база фінансових інструментів фондового ринку; незавершеність формування системи корпоративних відносин відповідно до світових стандартів.

Істотне переважання неорганізованого фондового ринку над організованим (96% від загального обсягу торгів) перешкоджає залученню інвестицій, призводить до утворення тіньових схем реалізації активів, не

відповідає світовим стандартам фондової торгівлі.

Залежність ринку від активності зовнішніх інвесторів суттєво підвищує ризик його дестабілізації внаслідок раптового та масштабного виведення іноземних капіталів. За експертними оцінками майже 70% операцій з цінними паперами на фондовому ринку України виконуються за шкоти іноземних інвесторів, які переважно орієнтовані на короткострокові спекуляції. Незважаючи на активізацію внутрішнього інвестора, яка спостерігалась у 2009 р. завдяки впровадженню на українському фондовому ринку інтернет-трейдингу, нерезиденти є на ньому основними гравцями.

Низька частка акцій підприємств у вільному обігу (або рівень free-float) призводить до неможливості заробити на купівлі-продажу цінних паперів і є перешкодою на шляху припливу інвестицій в економіку країни. У високорозвинутих країнах рівень free-float наближається до 100% (у США – 91,5%, у Франції – 84,7%, Великобританії – 76,2%, Німеччині – 64,3%), в Україні він надзвичайно низький – 12,2%.

Причиною низького рівня free-float в Україні є стратегія приватизації, коли, виставляючи активи на продаж, дотримувалися принципу урахування інтересів лише значних інвесторів. У результаті основна частина паперів компаній сконцентрована в руках одного – двох власників. Ризик вкладення коштів у такі цінні папери істотний, оскільки можна зазнати суттєвих втрат, наприклад, при проведенні додаткової емісії акцій.

Вузька база фінансових інструментів фондового ринку обмежує можливість інвесторів щодо диверсифікації інвестиційних портфелів. Фінансові інструменти, які перебувають в обігу на організаторах торгівлі, представлені переважно акціями (45,64% від загального обсягу торгів) і корпоративними облигаціями (або 30,80%).

Окрім того, як наслідок кризових явищ, підвищується рівень тінізації економіки. За даними Мінекономіки України у 2008 р. її рівень зріс на 3,1 п.п. до 31% від ВВП і сягнув максимального значення за період з 2001 р. За попередніми даними у I кв. 2009 р. рівень тіньової економіки України зріс ще на 7 п.п. до 36% від офіційного ВВП.

В Україні відбулося переміщення тіньової економіки зі сфери операцій з нерухомістю, фінансової сфери, будівництва і сільського господарства у промисловість і торгівлю. У 2008 р. помічено зростання тіньових операцій у добувній (на 10 п.п. до 42%) і переробній (на 7,9 п.п. до 35,3%) промисловості. У другому півріччі 2008 р. сформувалася тенденція падіння зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, що змусило окремих виробників резервувати обігові кошти і вдаватися до приховування частини прибутків. Внаслідок обмеженого кредитування в умовах кризи підприємці вивели частину коштів у тінь і замінили кредити тіньовим капіталом.

У 2008 р. відбулася певна детінізація у сфері операцій з нерухомістю (з 39,1% до 28,5%), фінансовій сфері (з 31,3% до 20,1%), будівництві (з 27,7% до 26,4%), сільському господарстві (з 21,3% до 14,0%). Детінізація у сфері операцій з нерухомістю відбулася через зниження платоспроможності і скорочення кредитування. На зменшення рівня тінізації у фінансовому секторі вплинула втрата довіри до банківської системи, банківський сектор позбувся можливості працювати на “довірі” при здійсненні тіньових операцій. Зменшення тінізації будівництва спричинене фізичним скороченням кредитування.

Скорочення тіньової економіки у сільському господарстві відбулося через позитивні очікування урожаю.

Механізмами одержання тіньових доходів є також непродуктивний відтік капіталу за кордон, незаконна приватизація державної власності, нелегальні валютні операції, контрабанда.

Тінізацію економіки України зумовлюють наступні фактори: недостатній захист інвесторів та неефективна податкова політика, нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату.

Загалом, СНД найскладніше кризи переносять Україна, Вірменія та РФ, де падіння ВВП за підсумками 2009 р. становило відповідно 15%, 14,4% і 7,9%.

Ситуація ускладнюється фактичною відсутністю антикризової програми. Проект урядової антикризової програми «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи та поступальний розвиток» у грудні 2008 р. був поданий на розгляд до Верховної Ради України і обговорений в Комітеті з питань економічної політики. Натомість, у квітні 2009 р. його було відкликано для доопрацювання.

Наразі в Україні розроблено лише окремі антикризові заходи. У контексті угоди з МВФ про отримання стабілізаційного кредиту stand-by у розмірі 16,4 млрд. дол. США 31.10.2008 р. було прийнято пакет антикризових заходів, які включали створення Стабілізаційного фонду, участь держави у капіталі проблемних банків, запровадження мораторію на підвищення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму. Поки що це єдині заходи, які практично реалізовані в Україні.

Для розвитку ринку капіталу в Україні і забезпечення ним довгострокових фінансових потреб приватного і державного сектора економіки, а отже і оздоровлення післякризового фінансового стану країни, вважаємо за доцільне реалізувати наступні заходи:

1. КМУ, НБУ зміцнювати конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи за рахунок підвищення ролі державних банків, розширення мережі регіональних банків, посилення спеціалізації окремих банків, інтенсифікації процесу консолідації банківського сектору.

2. КМУ, ДКЦПФР створювати сприятливі умови для підвищення попиту на вітчизняні цінні папери з боку внутрішніх інституційних та індивідуальних інвесторів; удосконалити законодавче регулювання фондового ринку з урахуванням європейських стандартів; розвивати об'єкти інфраструктури фондового ринку із застосуванням сучасних технологій обслуговування торговельних операцій.

3. НБУ розробити заходи для зниження частки ризикових операцій банків та їх проблемної заборгованості, підвищення рівня захисту прав кредиторів і вкладників, недопущення відтоку коштів з банківської системи.

4. КМУ, ДКЦПФР України доопрацювати та забезпечити прийняття Законів України „Про похідні (деривативи)”, „Про систему рейтингування”, „Про внесення змін до деяких законів України” у частині зосередження укладення договорів з цінними паперами на фондових біржах та інших організаторах торгівлі цінними паперами, „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України” (щодо запровадження відповідальності за правопорушення на ринку цінних паперів), „Про фонд гарантування інвестицій на фондовому ринку” з метою приведення законодавства

України у цій сфері у відповідність із законодавством ЄС.

5. КМУ, ДКЦПФР, ДКРРФП України розробити та внести зміни до Закону України „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) у частині відміни заборони на придбання похідних цінних паперів компаніями по управлінню активами інститутів спільного інвестування.

6. Мінекономіки, Мінфіну, ДКЦПФР України розробити показники безпеки функціонування фондового ринку, проводити їх моніторинг та періодичне оприлюднення у засобах масової інформації.

7. Мінекономіки України розробити заходи, які б спонукали акціонерні товариства оцінити вартість активів шляхом виведення своїх акцій на фондовий ринок (зокрема, слід встановити, що VAT, яке протягом трьох років має задовільну рентабельність активів, зобов'язане організувати котирування своїх цінних паперів для визначення їх ринкової капіталізації).

8. Мінекономіки, ДКЦПФР України, СБУ запровадити на організованому ринку цінних паперів електронний документообіг між учасниками ринку із застосуванням відповідних електронних цифрових технологій персональної ідентифікації та захисту інформації.

9. ДКЦПФР створити умови для забезпечення прозорості інформації про фондовий ринок, включаючи інформацію про дохідність операцій з цінними паперами і ризик, пов'язаний з емітентами і посередниками; надавати таку інформацію мають емітенти, посередники, біржі, банки, позабіржові організації у офіційних та спеціальних виданнях.

10. ДКЦПФР у річних звітах надавати аналітичні матеріали щодо порівняння основних показників розвитку фондового ринку України з аналогічними в інших країнах.

Список літератури

1. *Doing Business 2010: A record in business regulation reform* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
2. Акаев А. Современный финансово-экономический кризис [Електронний ресурс] / А. Акаев. – Режим доступу: <http://cliodynamics.ru/>
3. Бураковський, І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу і України [Текст] / І. В. Бураковський, О. В. Плотніков. - Харків: Фіоліо, 2009.-299с.
4. Джерела фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icp-ua.com/ru/dzherela-finansuvannya-naukovoї-ta-naukovo-tekhnichnoї-diyalnosti-v-ukraini>.
5. Програма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ktm.gov.ua/document/>
6. Про соціально економічне становище України за січень – червень 2010 р. [Текст] / Державний комітет статистики України. ДП «Інформаційне аналітичне агентство». - К. 102с.
7. НБУ. Зовнішній борг України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
8. Сіржук, Р. Вплив кризи на корпоративне управління [Текст] / Р. Сіржук // Цінні папери України. - 9 квітня 2009 - № 14 (556).
9. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>.
10. Чухно, А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі [Текст] / А. Чухно // Економіка України. - 2004. - №4. - С. 15-23.

РЕЗЮМЕ

Ладюк Ольга, Собкевич Оксана

Финансово-экономический кризис в Украине: последствия и предложения по поводу стабилизации

Рассмотрено состояние наиболее пострадавших в последствии экономического кризиса отраслей, определено проблемы их деятельности, предложены методы стабилизации финансовой системы Украины.

RESUME

Ladyuk Olga, Sobkevych Oksana

The financial and economic crisis in Ukraine: consequences and suggestions as to stabilization

The condition of the most victim industries as result of world economic crisis is considered. The problems of their functioning are determined. The suggestions as to stabilizing of the financial system of Ukraine are given.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті проаналізовано організацію виконання бюджету Вінницької області в умовах кризових явищ 2009 року та зроблено окремі науково-методичні висновки щодо зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів.

Ключові слова: виконання бюджету, бюджетний процес; податкові надходження; фінансова база місцевих бюджетів.

З року в рік місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем регіонів, де проживає переважна частина населення України.

Світова фінансова-економічна криза стала основною причиною негативних процесів у вітчизняній економіці, поставила нові завдання перед державними інститутами і потребує оперативного підвищення ефективності їх роботи. У системі державного управління місцевими бюджетами провідна роль належить органам державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, фінансовим органам, розпорядникам бюджетних коштів. У непростих економічних умовах їх діяльність має бути спрямована на якісне формування цілей і завдань, яких слід досягнути завдяки ефективному використанню бюджетних ресурсів; складання і розробку прогнозу соціально-економічного розвитку відповідних територій; забезпечення комплексу дій та заходів щодо виконання бюджетів; наповнення їх дохідної частини відповідними фінансовими ресурсами.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю вивчення шляхів вдосконалення організації бюджетного процесу та координації дій усіх його учасників для здійснення комплексу дій і заходів щодо забезпечення виконання місцевих бюджетів.

Проблеми розвитку місцевих бюджетів, управління бюджетами, зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування широко досліджено у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема в працях М. Азарова [5], В. Кравченка [1], О. Кириленко, А. Лучки, О. Квасовського [2,3], І. Луніної [4], С. Юрія [6] та інших. Однак організація виконання місцевих бюджетів недостатньо досліджена в науковій літературі, а економічне життя регіонів, зокрема формування дохідної частини місцевих бюджетів, вимагає ретельної оцінки стану використання фінансових ресурсів місцевими органами влади з метою виявлення резервів доходів місцевих бюджетів.

Метою статті є аналіз діяльності органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та їх фінансових органів, яка стосується організації комплексу дій та заходів щодо виконання місцевих бюджетів у період кризи та обґрунтування окремих напрямів удосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Для дослідження обрано стан та організацію бюджетного процесу у Вінницькому регіоні.

У Вінницькій області кількість місцевих бюджетів чи не найбільша в державі: станом на 01.01.2010 року налічувалось 738 місцевих бюджетів, серед них 701 –

бюджети сільських і селищних рад.

Обсяги фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування, постійно зростають. Якщо обсяг місцевих бюджетів Вінницької області у 2007 році склав 964 млн. грн., то за підсумками 2009 року – 1363,5 млн. грн..

Водночас зі зростанням обсягів місцевих бюджетів відбуваються якісні зміни у структурі їхніх доходів і видатків. Якщо в 1990-2000 роках близько 80% видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією становили видатки на утримання бюджетних установ, зокрема на заробітну плату працівників, то нині спостерігається хоч і повільне, але стале зростання капітальних видатків. За період 2000-2009 років вони збільшилися більше, як у 10 разів.

Вінницька область, один із небагатьох регіонів, який в останні роки стабільно забезпечує виконання показників доходів загального фонду бюджетів області затверджених органами місцевого самоврядування.

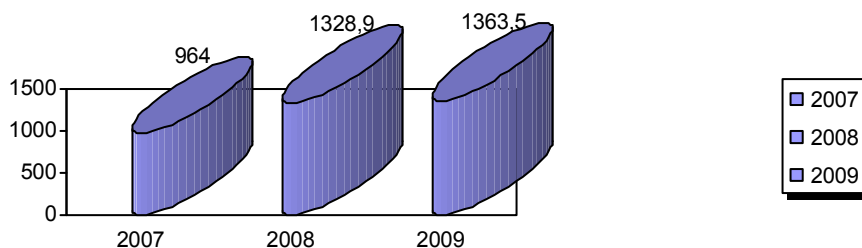
Навіть у складних кризових умовах 2009 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів збільшилися на 34,6 млн. грн. або на 2,6% більше ніж планувалося і склали 1363,5 млн. грн.

Позитивні результати досягаються, насамперед, за рахунок того, що показники по доходах обласного бюджету чітко визначаються на основі наявної бази оподаткування та з урахуванням показників соціально-економічного розвитку і, безумовно, підкріплюються конкретною організаторською роботою органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, всіх учасників бюджетного процесу по організації виконання місцевих бюджетів.

Як слушно зазначають автори підручника « Місцеві фінанси» під редакцією професора О. Кириленко: « Виконання місцевого бюджету – це забезпечення повної та своєчасної мобілізації надходжень місцевого бюджету, як загалом, так і за кожним із джерел, а також своєчасного, повного, безперервного та цільового фінансування передбачених ним заходів» [2, с. 339].

Дійсно, в сучасних умовах, особливо в час фінансової кризи, процес виконання місцевих бюджетів є найважливішою стадією бюджетного процесу, оскільки стан їх виконання засвідчує:

- точність прогнозування показників доходів і видатків;
- досягнення конкретних результатів бюджетної діяльності відповідно до визначених завдань;
- ефективність роботи щодо мобілізації доходів до місцевих бюджетів;
- оптимальність прийняття рішень щодо спрямування бюджетних ресурсів за напрямками діяльності



Джерело: дані Головного фінансового управління у Вінницькій області. – <http://www.vin.gov.ua>

Рис. 1. Обсяги надходжень бюджету Вінницької області у 2007-2009р.р. (без урахування трансфертів)

органів місцевої влади;

- досягнення фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування.

При цьому ефективне виконання місцевого бюджету передбачає обов'язкове дотримання певних принципів:

- чіткого розмежування повноважень учасників процесу виконання бюджету та координації їхньої діяльності;
- відповідності прийнятих зобов'язань обсягів бюджетних асигнувань і кошторисних призначень;
- цільового, економного та ефективного використання бюджетних коштів;
- оцінки ефективності на основі моніторингу і аналізу показників виконання бюджету та їх зіставлення з цілями місцевої бюджетної політики;
- своєчасного складання повноти і достовірності звітності;
- безперервного внутрішнього і зовнішнього контролю.

Саме на цих принципах розробляється, розглядається, затверджується і організовується виконання бюджету Вінницької області.

Розглянемо, як окремі з цих принципів втілюються в практичній площині.

Скажімо, перш ніж затвердити бюджет області на 2009 рік збалансованим по доходах і видатках, Вінницька обласна державна адміністрація, розуміючи які наслідки можна чекати від світової фінансової кризи, ще в кінці 2008 року видала розпорядження «Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни. Враховуючи погіршення фінансових показників розвитку та загострення фінансової кризи було рекомендовано керівникам структурних підрозділів облдержадміністрації – головним розпорядникам коштів обласного бюджету, головам райдержадміністрацій, міським головам міст обласного значення встановити жорсткий контроль за дотриманням штатної дисципліни, тимчасово утриматись від заповнення вакантних посад працівників бюджетних установ, призупинити створення нових бюджетних установ і закладів.

Керівників органів влади і місцевого самоврядування було зобов'язано забезпечити стовідсоткове касове виконання видаткової частини місцевих бюджетів у всіх галузях бюджетної сфери, а саме: помісячних розписів видатків, кошторисів установ та закладів бюджетної сфери, планів асигнувань, одержувачів бюджетних коштів.

Також посилювався контроль за використанням субвенцій з державного бюджету, раціональним та економним використанням енергетичних ресурсів, скороченням споживанням енергоносіїв, впровадженням енергозберігаючих технологій тощо.

Заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни і лягли в основу проекту бюджету області на 2009 рік, що дало можливість заощадити значну суму видатків на утримання бюджетної сфери.

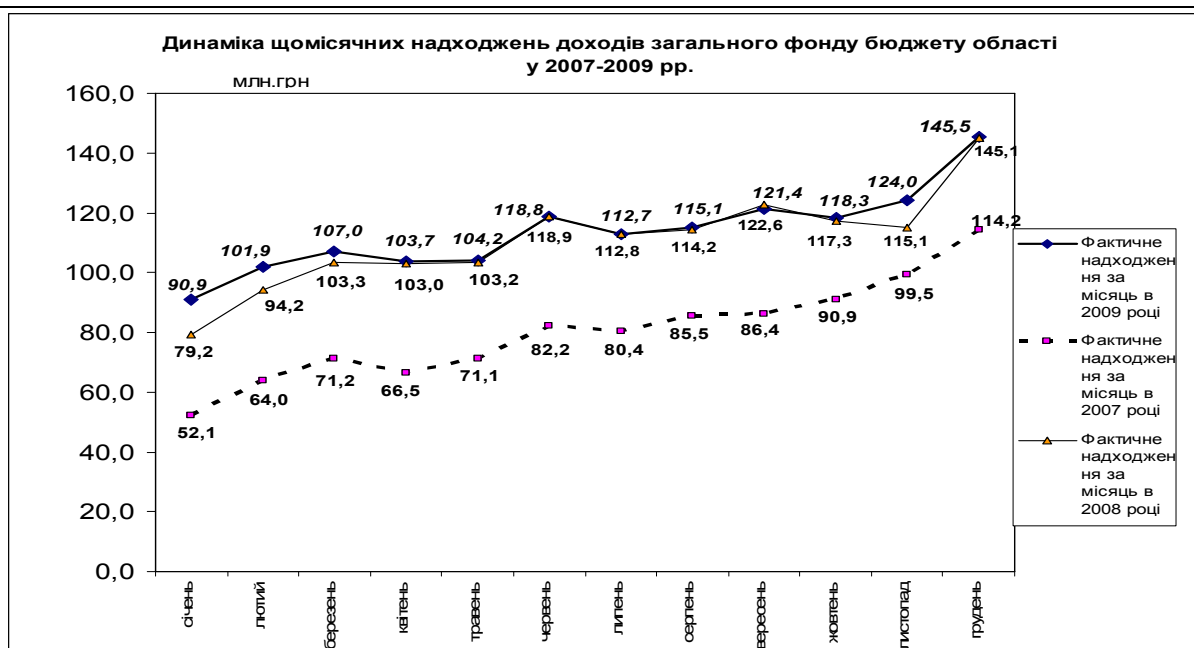
Відразу після затвердження бюджету області на 2009 рік (10.01.2010р.) розпочалась кропітка робота по організації виконання показників доходів загального фонду. В її основу покладено принцип оцінки ефективності на основі моніторингу і аналізу показників виконання бюджету, та її зіставлення і завданнями, які стоять перед органами виконавчої влади і місцевого самоврядування.

Саме щомісячний моніторинг стану виконання доходів загального фонду допомагає працівникам головного фінансового управління у Вінницькій області своєчасно виявити вузькі місця, встановити причини відставання по надходженнях того чи іншого джерела, своєчасно втрутитись і виправити ситуацію. Така практика аналізу виконання доходів загального фонду бюджету Вінницької області діє вже декілька років.

Наприклад, моніторинг стану виконання доходів показав, що в області спостерігається зменшення надходжень по платежах за користування надрами місцевого значення, платі за торговий патент, надходженнях від розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів, єдиному податку для суб'єктів малого підприємництва. В той же час платежі по платі за землю виконували практично всі місцеві бюджети. В результаті було зроблено ставку на максимальне залучення цього ресурсу і за рахунок отриманих коштів покрити недоотримані надходження від податків і зборів, про які йшлося вище. Внаслідок такого вдалого коригування і маневру до загального фонду бюджету області було мобілізовано понад планово 33,5 млн. грн. плати за землю, що дало можливість перекрити всі втрати доходів бюджету і забезпечити виконання планових призначень.

У результаті постійного контролю і жорсткого моніторингу стану виконання доходів загального фонду органами влади і місцевого самоврядування, їх фінансовими органами доходну частину загального фонду бюджету області до показників затверджених місцевими радами виконали всі міста та райони, крім м. Жмеринка (99,4%), м. Козятина (99,3%), м. Могилів-Подільського (90,6%).

Із 701 сільських (селищних) рад планові



Джерело: дані Головного фінансового управління у Вінницькій області . – <http://www.vin.gov.ua>

Рис. 2. Динаміка щомісячних надходжень доходів загального фонду бюджету у Вінницькій області у 2007-2009 роках

надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів базового рівня виконали 690 рад, або 98,4% до їх загальної кількості.

Як бачимо, системна робота головного фінансового управління, виконавчих органів влади і місцевого самоврядування щодо організації комплексу дій та заходів по виконанню бюджету дає позитивні наслідки, ефективно впливає на соціально-економічний розвиток відповідних територій, поліпшення життєвого рівня населення.

При забезпеченні організації процесу виконання бюджету, координації дій його учасників важливо чітко дотримуватись процедур, пов'язаних з виконанням бюджету, а саме:

- затвердження розпису бюджету та внесення змін до нього;
- мобілізація бюджетних надходжень;
- покриття тимчасових касових розривів, місцеві запозичення;
- здійснення витрат з бюджету, контроль та аудит, моніторинг, аналіз, оцінка ефективності;
- внесення змін до рішення про місцевий бюджет.

Ці процедури здійснюються протягом бюджетного періоду в певній послідовності – від затвердження розпису бюджету і до оцінювання його ефективності.

Здійснення процедури мобілізації бюджетних надходжень безпосередньо пов'язано із забезпеченням передбачуваності і стабільності податкових надходжень місцевих бюджетів. Саме це повинно сприяти зацікавленості органів місцевого самоврядування в економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, які знаходяться в їх підпорядкуванні, формуванні сприятливого інвестиційного клімату, а також давати можливість для здійснення довгострокової, фінансової і бюджетної політики.

Як і в цілому по державі, так і у Вінницькому регіоні

провідне місце в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів (80%) належить податку з доходів фізичних осіб. Тобто він є одним із основних резервів збільшення власної податкової бази. В 2009 році на території Вінницької області від цього податку мобілізовано до місцевих бюджетів 1040,0 млн. грн., що складає 103,1 % до уточнених показників, затверджених місцевими радами.

Однак не забезпечено виконання зазначеного податку на території міст Жмеринки (92,3%) і Могилів-Подільського (90,8%)

На виконання податку з доходів фізичних осіб бюджетів міст та районів негативно вплинули наслідки фінансово-економічної кризи. Особливо це стосується тих бюджетів, де основними платниками є суб'єкти господарювання галузей будівництва, харчової промисловості та транспорту.

Скорочення чисельності працівників, переведення їх на неповний робочий день (тиждень) з оплатою праці за фактично відпрацьований час призвели до суттєвого зменшення надходжень цього податку.

Порівняно з 2008 роком зменшились надходження зазначеного податку по м. Вінниця на 7,8 млн. грн. (2,6%), в тому числі по основних платниках: ВАТ «Будматеріали» - 0,6 млн. грн., ВАТ «Південьзахідшляхбуд» - 2,0 млн. грн., ВАТ «Керамік» - 1,3 млн. грн., ТОВ «Поділлязалізобетон» - 0,3 млн. грн. та інші.

Це серйозний резерв для залучення додаткових коштів до бюджету. З боржниками працює постійно діюча міжвідомча комісія з питань погашення податкової заборгованості, яку очолює перший заступник голови обласної державної адміністрації та до її складу входять відповідальні працівники податкової служби, головного фінансового управління, контрольно-ревізійного управління, управління держказначейства, представники інших контролюючих органів. За 5 місяців 2010 року комісії вдалося погасити

понад 3,0 млн. грн. недоїмки з податку на доходи фізичних осіб.

Резервом наповнення доходної частини бюджетів є погашення заборгованості по інших податках і зборах. Станом на 01.01.2010 року вона складає понад 68 млн. грн. Тому з боржниками постійно ведеться індивідуальна робота щодо погашення податкової заборгованості.

По платі за землю (другим за обсягом надходженням податком, який займає більше 12,0% від загальної суми надходжень) мобілізовано до бюджету області 172,6 млн. грн., або 103,7 % планових показників, затверджених органами місцевого самоврядування на 2009 рік.

На нашу думку, надходження по платі за землю були б більш вагомими, якби прискорити грошову оцінку орних земель. Поки що ця робота в області виконана тільки на половині площ, бо постійно не вистачає бюджетних коштів.

У процесі дослідження виявлено ряд недоліків, які стосуються безпосередньо зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Насамперед, децентралізація влади, яка відбувається в Україні, має супроводжуватися передаванням все більшої частини фінансових і в тому числі бюджетних ресурсів на місцевий рівень у відповідності до розширення завдань органів місцевого самоврядування.

Слушною є позиція О. Кириленко, за якою зменшення частини податкових надходжень у сукупних доходах місцевих бюджетів унеможливує проведення ефективної децентралізації в контексті децентралізації влади [3].

Спостерігається послаблення ролі місцевих податків і зборів, які є важливою складовою власних доходів місцевих бюджетів. Нераціонально залишається структура доходів до місцевих податків і зборів - більше 80% коштів забезпечують лише комунальний податок і ринковий збір.

Збільшується залежність місцевих бюджетів від фінансової допомоги з центру, що знайшло відображення у зростанні питомої ваги офіційних трансфертів у сукупних доходах місцевих бюджетів до 43-45 % у 2008-2009 роках. У результаті діючий механізм формування бюджетів не націлює на нарощування власних доходів, пошук додаткових резервів і залучення альтернативних джерел, а сприяє розвитку споживацьких настроїв з боку окремих керівників органів місцевого самоврядування. На фоні стратифікації рівнів розвитку регіонів все більш відчутним є поділ їх на так званих «донорів і реципієнтів». На 1 грн. відрхувань з місцевих бюджетів до державного бюджету 2007 року отримано трансфертів 8,59 грн., більше лише Тернопільська обл. – 11,16 грн.

На наш погляд суттєвим недоліком механізму розрахунку дотацій вирівнювання місцевих бюджетів є відсутність безпосередньої ув'язки їх розмірів з основними макроекономічними показниками розвитку адміністративно-територіальних одиниць, таких як обсяг виробленої продукції, виконаних робіт і надання послуг, одержаного суб'єктами господарювання прибутку, сплачених до бюджету і цільових фондів податків, зборів і обов'язкових платежів, середньомісячна заробітна плата працюючих, рівень безробіття, тощо.

Наведені недоліки вимагають серйозного втручання центральних органів влади щодо відпрацювання на

законодавчому і нормативному рівнях більш ефективних механізмів щодо зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Будемо сподіватися, що ці прогалини будуть заповнені у новій редакції Бюджетного і Податкового кодексів, інших законодавчих і нормативних актах.

Отже, в процесі дослідження з'ясовано, що організація виконання бюджету – це комплекс дій та заходів, які вживаються органами виконавчої влади, місцевого самоврядування, фінансовими і контролюючими органами для забезпечення повної та своєчасної мобілізації надходжень до місцевих бюджетів, як в цілому, так і за кожним джерелом зокрема, а також повного і своєчасного фінансування передбачених бюджетних програм і заходів. Як свідчить практика організації виконання місцевих бюджетів у Вінницькій області, ефективність у цій справі досягається лише за умови, коли чітко взаємодіють усі учасники бюджетного процесу – органи державної влади та місцевого самоврядування, їх фінансові та контролюючі структури, посадовці, депутати всіх рівнів рад. У наш час гостро стоїть проблема щодо зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, особливо в частині реформування місцевого оподаткування, розширення бази оподаткування, забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку відповідних територій.

Список літератури

1. Кравченко, В. І. Місцеві фінанси України [Текст] : навчальний посібник / В. І. Кравченко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 487с.
2. Місцеві фінанси [Текст] : підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
3. Кириленко, О. П. Проблеми формування доходів місцевих бюджетів України [Текст] / О. П. Кириленко // Збірник тез доповідей міжн. конф. «Організаційні та економічні проблеми розвитку муніципальних утворень» Тернопіль: Економічна думка, 2006. – С. 72-78.
4. Луніна, І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин України [Текст] / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
5. Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування [Текст] / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. Т. Бодров та ін. - К., 2004 - 400с.
6. Юрій, С. І. Бюджетна система України [Текст] : навчальний посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. — К. : НІУС. 2000 – 400 с.

РЕЗЮМЕ

Малярчук А.

Организация выполнения местных бюджетов

В статье проанализирована организация выполнения бюджета Винницкой области в условиях кризисных явлений 2009 года и сделаны отдельные научно методические выводы относительно укрепления финансовой базы местных бюджетов.

RESUME

Malyarchuk A.

Organization of implementation of local budgets

In the article organization of implementation of budget of the Winnytsa area in the conditions of the crisis phenomena of 2009 is analysed and separate scientifically methodical conclusions in relation to strengthening of capital base of local budgets are done.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2011 р.

Ольга МАРЧАНЧИН

викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності,
Нововолинський факультет,
Тернопільський національний економічний університет

Ольга ВАВРИШ

викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності,
Нововолинський факультет,
Тернопільський національний економічний університет

НЕОПОДАТКОВАНІЙ МІНІМУМ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ

Висвітлено еволюцію системи використання неоподаткованого мінімуму в оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні упродовж 1991-2011 років та акцентовано увагу на основних недоліках. Запропоновано авторський підхід щодо розрахунку втрат фізичних осіб, зумовлених невідповідністю величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян (податкової соціальної пільги) розміру прожиткового мінімуму та обмеженням на право його застосування.

Ключові слова: неоподаткований мінімум доходів громадян, прожитковий мінімум, податкова соціальна пільга, мінімальна заробітна плата, податок на доходи фізичних осіб.

Трансформація економічних відносин та активна інтеграція вітчизняної економіки у європейський і світовий простір активізують проблему підвищення ефективності державної соціальної політики. І тому існування розвинутої системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів є ознакою соціально спрямованої держави. Завданням такої держави є не лише закріплення у своїх нормативно-правових актах, а й виконання та реалізація їх на практиці.

Особливо значущим це питання є нині, оскільки оподаткування заробітної плати є проблемою, яка торкається інтересів найманих працівників — особливої сфери — трудового потенціалу, що створює ВВП. Водночас це стосується роботодавців, на яких покладаються функції податкових агентів, та держави, котра є одержувачем утриманих та нарахованих на доходи працівників податків і внесків. Процес становлення української моделі системи оподаткування доходів наших громадян не завершено. Незважаючи на те, що зазначену проблему не можна назвати новою, оскільки дискусії між науковцями, практиками, представниками податкових органів щодо обґрунтованості, справедливості та ефективності чинного механізму оподаткування заробітної плати та напрямків його реформування не припиняються. Багато питань усе ще залишаються без уваги з боку науковців і фахівців. Зокрема жодним чинним законодавчим актом не визначено поняття соціальної гарантії — "неоподаткованого мінімуму доходів громадян". Сьогодні залишається відкритою проблема довіри населення до держави у виборі податкової політики та побудови справедливої та зрозумілої системи соціальних гарантій, зокрема неоподаткованого мінімуму.

Проблема соціальних гарантій є предметом досліджень вітчизняних науковців Демченко Т.М. [1], Коляди Т.А. [2], Синяєвої Л.В. [12], Юшко С.В. [13]. Ним досліджено чинний механізм оподаткування доходів

фізичних осіб, вивчено особливості нарахування і сплати особистого прибуткового податку на прикладі податкового законодавства інших країн, обґрунтовано доцільність чи недоречність запровадження прогресії в оподаткуванні, охарактеризовано рівень податкового навантаження на фонд оплати праці господарюючих суб'єктів з урахуванням соціальних пільг.

Відтак, метою публікації є дослідження еволюції системи використання неоподаткованого мінімуму в оподаткуванні доходів фізичних осіб в Україні упродовж 1991-2011 років, виявлення проблематики такого оподаткування та обґрунтування необхідності введення формули для розрахунку втрат фізичних осіб пов'язаних з обмеженням на право застосування неоподаткованого мінімуму (податкової соціальної пільги) у разі перевищення розміру заробітної плати граничної величини.

Отже, порівняльно-правовий аналіз основних розмірів неоподаткованого мінімуму з мінімальною заробітною платою (до 2000 року) та неоподаткованого мінімуму з прожитковим мінімумом (з 2000 року) дав можливість встановити відмінності у їх законодавчому застосуванні, виявити недосконалість норм вітчизняного законодавства щодо предмета дослідження та накреслити шляхи їх оптимізації. Це сприятиме поступовому приведенню державної податкової нормативної бази у відповідність із правовим надбанням Європейського союзу у сфері оподаткування.

Незважаючи на те, що мінімальний споживчий бюджет – державний соціальний стандарт існував з 1991 року, активізація процесу формування соціальних стандартів та створення цілісної та взаємоузгодженої системи соціальних стандартів, гарантій та нормативів розпочався лише у 1999 році із прийняттям Закону України "Про прожитковий мінімум" [9], а остаточною ланкою став Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" від

05.10.2000 р. [6]. Базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, встановлений законом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

У статті 17 Закону передбачено, що основні державні соціальні гарантії, які є основним джерелом існування, не можуть бути нижчими (курсив наш. — Авт.) від прожиткового мінімуму, встановленого законом [6]. Окремо з правової точки зору поняття неоподаткованого мінімуму не розглядається.

Узагальнюючи усе вищезазначене, нами пропонується дефініція "неоподаткований мінімум доходів громадян" як економічно обґрунтований розмір доходів громадян, який прив'язаний до прожиткового мінімуму і не підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб незалежно від сукупного нарахованого місячного доходу.

З 1991 року не підлягає оподаткуванню дохід працівника, що не перевищує розміру мінімальної

заробітної плати (з червня 1993 року - неоподаткованого мінімуму). Проте, якщо протягом 1993-1995 років величина неоподаткованого мінімуму час від часу переглядалася в бік збільшення, то, починаючи з жовтня 1995-го року, вона тривалий період (16 років) не змінювалася, істотно відірвалася від показників, з якими мала б тісно корелювати - мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму (рис. 1, рис. 2).

Із 2004 року механізм оподаткування заробітної плати кардинально змінюється: скасовано застосування неоподаткованого мінімуму та здійснено перехід до використання системи податкових соціальних пільг [13, с.23]. Заміна законодавцями поняття неоподаткованого мінімуму доходів громадян на податкову соціальну пільгу суперечить нормам Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", згідно з яким неоподаткований мінімум визнано державною соціальною гарантією, розмір якої не може бути нижчим за прожитковий мінімум. Крім того, закон не передбачає встановлення будь-яких обмежень у наданні соціальних гарантій громадянам, в

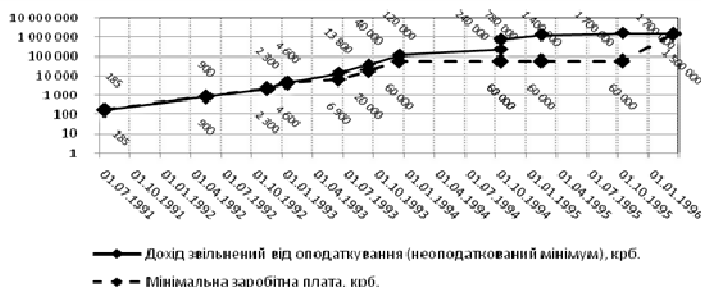


Рис. 1. Визначення обґрунтованості встановлення величини неоподаткованого мінімуму у період з 1991 по 1996 роки*

*Розроблено авторами на підставі [10]

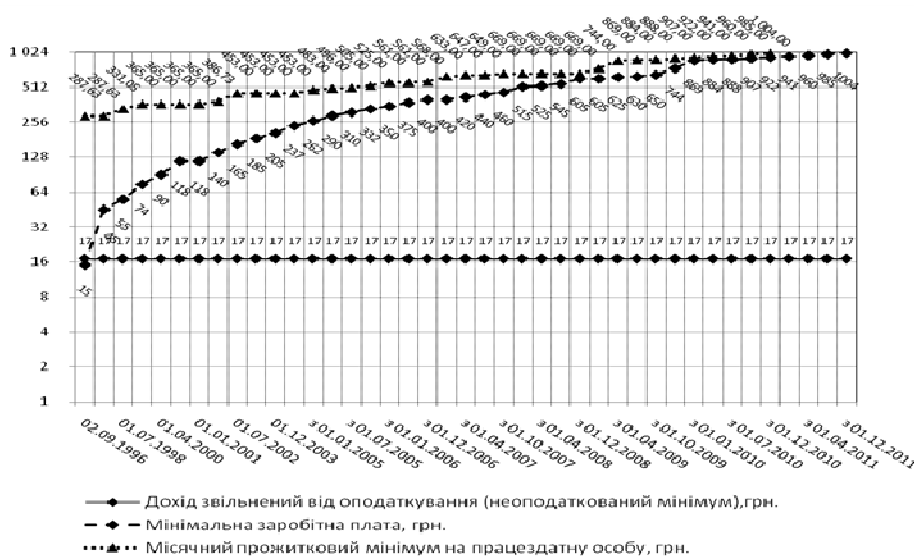


Рис. 2. Визначення обґрунтованості встановлення величини неоподаткованого мінімуму у період з 1996 по 2011 роки*

*Розроблено авторами.

т.ч. залежно від розміру їхнього сукупного доходу.

Разом з тим, доцільно розглянути обґрунтованість встановленого розміру податкової соціальної пільги. Безперечно, тоді як попередній нормативний акт із питань оподаткування доходів громадян звільняв від податку лише перші 17 грн. заробітної плати [8], чинна норма, за якою базова пільга для будь-якого платника податку становить 50% прожиткового мінімуму, є значно прогресивнішою, хоча й не бездоганною [4]. Згідно з першою редакцією Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб", яка, втім, так і не була реалізована на практиці, розмір цієї пільги з 2007 року мав становити 100% мінімальної заробітної плати, що було значно обґрунтованішим [7]. Проте, на нашу думку, логічно було б прив'язати розмір пільги навіть не до мінімальної заробітної плати, а до величини прожиткового мінімуму, що дало б змогу вивести з-під оподаткування ту частину доходів, яка призначена для задоволення мінімальних життєвих потреб людини. Тим більше, що практично з кінця 2009-го законодавчо встановлена мінімальна заробітна плата була нижчою за прожитковий мінімум. Приміром, на початок 2004 року мінімальна заробітна плата становила 53,0% прожиткового мінімуму на працездатну особу, на

початок 2007 року - 76,2%, 2009-го - 90,4% і лише з 1 листопада 2009-го досягла рівня прожиткового мінімуму [13, с.25].

Нами розраховано рівень оподаткування заробітної плати на прикладі січня 2011 року за нормами чинного податкового законодавства (рис. 3). Дані розрахунку показують, що частка податку на доходи у сумі нарахованої зарплати коливається в межах від 6,96% до 17%. З урахуванням утримань із заробітної плати працівників єдиного внеску до державних цільових фондів загальне оподаткування доходів зростає з 10,56% до 18,06%. Далі відстежено поступове скорочення загального оподаткування до 17,0%. Це пояснюється тим, що згідно з чинним законодавством внески до державних цільових фондів сплачуються в межах доходу працівників, що не перевищує величини п'ятнадцяти прожиткових мінімумів на працездатну особу (14 115 грн. станом на 01.01.2011 року).

Проведені розрахунки свідчать про недосконалість чинного механізму оподаткування заробітної плати працівників, зокрема особи з нижчими доходами відчують на собі підвищений податковий тягар, оскільки вони спрямовують державі значно більшу частину своїх доходів що перевищує величину

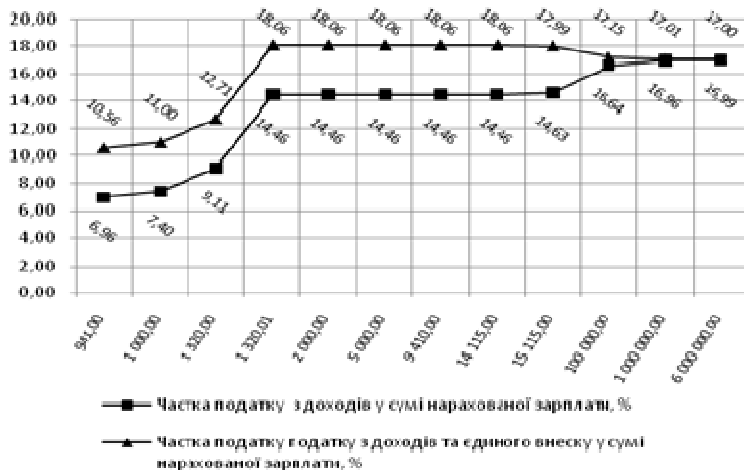


Рис. 3. Рівень оподаткування заробітної плати найманих працівників на прикладі січня 2011 року*

*Розроблено автором.

прожиткового мінімуму.

Дані рисунку 3 ілюструють істотне зростання рівня оподаткування заробітної плати на межі доходу в сумі 1320 грн., зокрема частка податку, що стягується з 1320,00 грн., становить лише 9,11%, а з 1320,01 грн. - 14,46% (відповідно 1687,82 грн. і 238,39 грн.). Це зумовлено основним недоліком існуючої системи оподаткування доходів найманих працівників. Зокрема податкова соціальна пільга, що забезпечує економію зі сплати даного податку, застосовується лише за умови не перевищення розміру заробітної плати за місяць суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного року, помноженого на 1,4 і округленого до найближчих 10 грн. [4].

На нашу думку, подібні обмеження на право застосування податкової соціальної пільги є абсолютно необґрунтованими, оскільки будь-яка особа незалежно від рівня її доходів повинна мати можливість користування пільгою у розмірі неоподаткованого

мінімуму, встановленого на основі прожиткового мінімуму для працездатних осіб, а отже, оподаткуванню може підлягати лише сума, що перевищує цю мінімальну величину (рис. 4).

До того ж відстежено коливання частки податку на доходи у сумі нарахованої зарплати в межах від 0% до 17%. Відбувається рівномірне зростання частки податку у структурі заробітної плати, відсутні необґрунтовані перепади, які характерні для ситуації, поданій на рисунку 3 (з 9,11% до 14,46%).

Таким чином, для визначення розміру втрат (збитків) найманих працівників, пов'язаних з обмеженням на право застосування податкової соціальної пільги (неоподаткованого мінімуму) у разі перевищення розміру заробітної плати граничної величини нами пропонується використання формул.

Для періоду з 1991 по 2000 рік:

$$L_{1991/2000} = \sum_{i=1}^{12} (MW_i - RE_i) \cdot RT \quad (1)$$

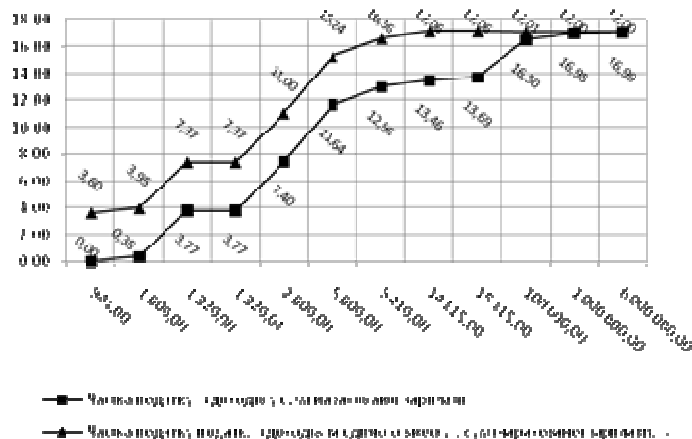


Рис. 4. Рівень оподаткування заробітної плати найманих працівників на прикладі січня 2011 року, у разі застосування права на неоподаткований мінімум для будь-яких осіб незалежно від рівня доходів*

*Розроблено авторами.

де $L_{1991/2000}$ (*losses*) — втрати фізичної особи у зв'язку з обмеженням на право застосування неоподаткованого мінімуму, грн.;

MW_i (*minimum wage*) — встановлений розмір мінімальної заробітної плати i -го місяця розрахункового року, крб.;

RE_i (*personal exemption*) — встановлений розмір неоподаткованого мінімуму i -го місяця розрахункового року, крб.;

RT (*rate of tax*) — встановлений мінімальний розмір ставки оподаткування заробітної плати прибутковим податком, %;

i — місяць розрахункового року.

Для періоду з 2001 по 2011 рік

$$L_{2001/2011} = \sum_{i=1}^{12} (PE_i - NSB_i) \cdot RT, \quad (2)$$

де $L_{2001/2011}$ (*losses*) — втрати фізичної особи у зв'язку з обмеженням на право застосування неоподаткованого мінімуму, грн.;

PE_i (*personal exemption*) — запропонований у дослідженні розмір неоподаткованого мінімуму встановлений на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб в i -му місяці розрахункового року, грн.;

TSB_i (*tax social benefit*) — чинний розмір податкової соціальної пільги (до 2004 року неоподаткованого мінімуму) за умови, що заробітна плата i -го місяця розрахункового року не перевищує: до 2004 року — 100% мінімальної заробітної плати, з 2004 року — суми прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного року, помноженого на 1,4 і округленого до найближчих 10 грн., грн.;

RT_i (*rate of tax*) — встановлений на 1 січня розрахункового року мінімальний розмір ставки податку з доходів фізичних осіб, % (наприклад, у 2011 р. — це 15%);

i — місяць розрахункового року.

При цьому у формулах 1 і 2 використано мінімальний діючий розмір ставки податку з доходів фізичних осіб (до 2004 року прибуткового податку), оскільки саме під цю ставку буде підпадати частина заробітку у вигляді неоподаткованого мінімуму у разі повного оподаткування.

Шляхом використання формули 2, нами визначено

суму потенційних збитків фізичної особи за 2011 рік у зв'язку з обмеженням на право застосування неоподаткованого мінімуму (податкової соціальної пільги). Зокрема, по-перше, за умов нижчої суми нарахованого заробітку або рівної межі доходу, що дає змогу скористатися правом на податкову соціальну пільгу — до 1320 грн. — втрата становитиме 886,71 грн.; по-друге, за умов перевищення суми нарахованого заробітку на 0,01 грн. межі доходу, що дає змогу скористатися правом на податкову соціальну пільгу — від 1320,01 грн. — втрата становитиме 1733,55 грн.

Підсумовуючи усе вищенаведене, слід зазначити, що запровадження на практиці визначеної законодавством системи співвідношення соціальних стандартів (прожиткового мінімуму) та соціальних гарантій (неоподаткованого мінімуму доходів громадян) надасть можливість:

- забезпечити визначені Конституцією України соціальні права та державні соціальні гарантії достатнього життєвого рівня для кожного громадянина;
- частково вивести доходи у вигляді заробітної плати з тіньового сектору через зменшення бази оподаткування податком з доходів фізичних осіб;
- зацікавити найманих працівників у легальному працевлаштуванні;
- значно підвищити реальні грошові доходи населення та сприяти поліпшенню добробуту середньостатистичного українця.

Перспективним залишається пошук шляхів розв'язання проблеми зміни розміру податкової соціальної пільги з прив'язкою його до величини прожиткового мінімуму та відмови від обмеження на права платників податку у застосуванні податкової соціальної пільги при перевищенні їхніми доходами штучної величини, визначеної як добуток суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного року, та коефіцієнта 1,4.

Список літератури

1. Демченко Т. М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів / Т. М. Демченко // Регіональна економіка. — 2007. — №2. — С. 270-275.
2. Коляда Т. А. Особливості фіскальної ефективності

- оподаткування доходів фізичних осіб в умовах інтеграції / Т. А. Коляда, І. Є. Чуркіна // *Фінанси України*. — 2008. — №6. — С. 70-76.
3. Конопліна Ю. С. Соціальне страхування: [навчальний посібник для студентів вищих нав. закладів] / Ю. С. Конопліна. — Суми : ВТД "Університетська книга", 2008. — 224 с.
 4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI: [Електронний ресурс]. — <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.
 5. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 №2856-VI. — [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua>.
 6. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 № 2017-III // *Відомості Верховної ради України*. — 2000. — №48. — С.409.
 7. Про прибутковий податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.2003 №889-IV: [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15&p=1288899263668534>.
 8. Про прибутковий податок з громадян: Декрет Кабінету Міністрів України від 26.02.1992 №13-92: [Електронний ресурс]. — <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=13-92>.
 9. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV // *Офіційний вісник України*. — 03.09.1999. — № 33. — С. 55.
 10. Про розмір неоподаткованого мінімуму і розмір мінімальної заробітної плати: Лист Вищого арбітражного суду України від 31.05.2000 №01-8/252: [Електронний ресурс]. — http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v_252800-00.
 11. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 №1251-XII: [Електронний ресурс]. — <http://www.rada.gov.ua>.
 12. Сияєва Л. В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи її вирішення в Україні / Л. В. Сияєва // *Регіональна економіка*. — 2009. — №1. — С. 171-174.
 13. Юшко С. В. Проблеми оподаткування заробітної плати в Україні: ретроспективний аналіз / С. В. Юшко // *Фінанси України*. — 2010. — №12. — С. 21-31.

РЕЗЮМЕ

Марчанчин Ольга, Вавриш Ольга

Необлагаемый налогом минимум доходов граждан в Украине: ретроспективный анализ

Отражена эволюция системы использования необлагаемого налогом минимума в налогообложении доходов физических лиц в Украине на протяжении 1991-2011 года и акцентировано внимание на основных недостатках. Предложен авторский подход относительно расчета потерь физических лиц в связи с несоответствием величины необлагаемого налогом минимума доходов граждан (налоговой социальной льготы) размера прожиточного минимума та ограничениями на право его использования.

RESUME

Marchanchyn Olga, Vavrysh Olga

Personal exemption in Ukraine: the retrospective analysis

The article provides information about the evolution of system of personal exemption in personal income tax in Ukraine during 1991-2011 years. The attention on basic defects are accented. Authorial approach is offered in relation to the calculation of losses of physical persons in connection with disparity the size of personal exemption (tax social benefit) to size of living wage and the limit is on a right for his application.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

У статті досліджено механізм оцінки ефективності використання бюджетних коштів. Розкрито сутність та методику розрахунку показників оцінки виконання бюджетних програм.

Ключові слова: бюджет, програмно-цільовий метод, програма, результативні показники, ефективність використання бюджетних коштів.

Розвиток економіки забезпечується ефективним функціонуванням держави через якісне виконання її основних функцій, які реалізуються шляхом використання наявних фінансових ресурсів, акумульованих у бюджеті. Проте бюджетні ресурси завжди обмежені, тому актуальним завданням є пошук найкращих шляхів формування і виконання бюджету, оцінки та моніторингу результативності використання цих коштів. Найбільший ефект в управлінні державними коштами, що передбачає прогнозування реальних показників, запобігання негативним наслідкам при використанні наявних ресурсів, аналіз рішень, які приймаються, досягається при використанні програмно-цільового методу формування бюджетів. Цей метод дає змогу спрогнозувати результати виконання бюджетних програм, а також за допомогою показників результативності оцінити ефективність їх виконання.

Дослідженням проблем удосконалення використання обмежених бюджетних ресурсів присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема таких, як Ш. Бланкарт, Е. Ведунг, Дж. Даймонд, Е. Лексан, Л. К. Кульпінська [8], М. І. Кульчицький, З. В. Перун [3], С. О. Левицька [6], Ц. Г. Огонь [7], К. В. Павлюк [4], Н. І. Рубан [2] та інші. У їх роботах висвітлено програмно-цільовий метод як інструмент управління бюджетними ресурсами. Проте детальнішого дослідження потребує процес результативного використання бюджетних коштів та оцінка ефективності виконання бюджетних програм.

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності проведення оцінки ефективності виконання бюджетних програм через застосування показників результативності. Відповідно до цього передбачено наступні завдання:

- узагальнити поняття про систему показників, які дають змогу комплексно оцінити виконання бюджетної програми;
- окреслити кількісні та якісні параметри результативних показників;
- описати взаємозв'язок ефективності, витрат та ефекту використання бюджетних коштів.

Постійне зростання державних витрат при обмеженій кількості наявних ресурсів призводить до необхідності пошуку якісно нових, дієвих методів управління бюджетними ресурсами. Однією із кращих практик формування видатків бюджетів є програмно-цільовий метод.

При програмно-цільовому методі бюджетний процес

можна уявити як виробничу функцію, що корелює зв'язки між бюджетними результатами та фінансовими ресурсами, які перебувають у підпорядкуванні державних органів влади і використовуються для досягнення цих результатів. У цьому контексті формування бюджету полягає в тому, щоб оптимально використати обсяги бюджетних коштів, які застосовуються для досягнення певних результатів у державному секторі [1, с. 419].

Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі забезпечує управління бюджетними коштами у середньостроковій перспективі, спрямований на розробку та реалізацію бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Бюджетна програма є сукупністю заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату.

Виходячи з того, що метою програмно-цільового методу складання, виконання і оцінки бюджету є оцінка того, наскільки послуги, надані за бюджетні кошти, відповідають потребам громадян, акцент контролю переносить у площину вимірювання досягнення результатів, а не контролю за законним, цільовим витрачанням бюджетних ресурсів, оцінку яких дає і перевірка, і ревізія.

Оцінка бюджетних програм за формулюванням шведського вченого Е. Ведунга — це ретельне, ретроспективне визначення переваг, вартості й цінності адміністрування, результатів та наслідків дій урядових установ, яке має значення для майбутніх практичних ситуацій [2, с. 8].

Для оцінки ефективного виконання програми важливим є обґрунтування системи результативних показників, які відображають співвідношення витрат та досягнутих результатів, визначають час для виконання бюджетної програми, характеризують необхідність її реалізації та відповідність стратегії соціально-економічного розвитку, а також дають можливість у динаміці порівнювати результати виконання бюджетних програм, визначити найрезультативніші бюджетні програми.

Показники виконання програм – кількісні та якісні виміри, які характеризують результати виконання бюджетної програми і підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю й які дають змогу здійснити оцінку використання коштів на виконання програми [3, с. 81].

Головними вимогами до системи показників оцінки результативності бюджетних програм є компактність,

комплексність, реалістичність, всебічна оцінка бюджетної програми, поєднання повноти охоплення інформації та простоти обчислення показників, порівнянність показників у часі й просторі, необхідна для відстеження динаміки процесів, однозначності інтерпретації, єдина методологія розрахунку, відкритість для користувачів.

Відповідність результативних показників вище зазначеним вимогам дає змогу органам влади швидко кількісно та якісно оцінити ситуацію, запобігти появі негативних наслідків, ліквідувати існуючі негаразди та досягти результативності програми, за менших зусиль організувати оцінку виконання програм.

У країнах Західної Європи оцінка результативності програм здійснюється за показниками економічності, ефективності, результативності, якості, фінансової діяльності.

Економія визначається як придбання ресурсів належної якості з найменшими витратами, її показником є відношення вартості факторів або ресурсів до очікуваної величини цих витрат.

Ефективність визначається як взаємозв'язок між обсягом виробництва та використаними ресурсами. Для вимірювання ефективності можна використати, наприклад, показник відношення зміни в обсязі виробництва до відповідної зміни факторних затрат.

Результативність пов'язується з рівнем управління організаціями, відмінним від критеріїв ефективності та економії. Результативність можна визначити як ступінь, за якого досягаються цілі (завдання, результати) організації.

Якість послуги відповідної програми можна визначити як міру того, наскільки основні властивості товару та його постачання відповідають вимогам споживача. Термін «якість» використовують для позначення безпосередніх потреб користувачів, таких як доступність, своєчасність, точність, рівень комфорту та ввічливість при одержанні послуги.

Оцінка якості фінансової діяльності і дотримання законності є перевіркою фінансових угод, звітів та доповідей винятково з визначенням дотримання відповідних законів та регуляторних норм [4, с. 73].

У Концепції застосування програмно-цільового методу виділено такі групи результативних показників:

показники затрат – визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми;

– показники продукту – використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Показником продукту є, зокрема, кількість користувачів товарами (роботами, послугами), виробленими у процесі виконання бюджетної програми;

– показники ефективності – визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконання робіт, надання послуг) до їхньої вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту);

– показники якості відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) [5].

За твердженням С. Левицької, показники затрат визначають структуру матеріальних та людських ресурсів, необхідних для виконання програми (кількість установ, працівників, необхідних для здійснення програми, тощо).

Абсолютними показниками затрат є отримані асигнування за загальним фондом на виконання

програми. Відносними показниками затрат можуть бути показники оплати праці; видатки на оплату комунальних послуг; видатки на придбання матеріалів на одиницю поточних видатків.

Показники якості відображають основні досягнення чи користність для суспільства здійснення бюджетної програми (зниження рівня злочинності, зниження рівня захворюваності тощо).

Показники продукту визначають параметри оцінки досягнення поставлених цілей, такі як кількість наданих послуг або кількість споживачів послуг (кількість підготовлених спеціалістів, вилікуваних хворих, відвідувачів бібліотек тощо).

Показники ефективності визначають витрати ресурсів на одиницю показника продукту або навпаки – скільки продукту виробляє одиниця ресурсів (вартість підготовки одного студента, кількість студентів на одного викладача, кількість пацієнтів на одного лікаря тощо) [6, с. 12-14].

Ц. Огонь розглядає такі основні групи результативних показників: показники витрат, продукту, ефективності, якості. Показники витрат характеризують обсяги і структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми (наприклад, видатки на утримання установи, або певного виду її діяльності).

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Зокрема, таким показником є кількість користувачів товарами (роботами, послугами), тобто конкретними суспільними благами, виробленими та наданими в процесі виконання бюджетної програми, а саме:

- кількість дітей, учнів, студентів, слухачів, котрі користуються суспільними благами й послугами;
- число дітей, з якими проводиться навчання або конкретна робота (логопедична, психологічна тощо);
- кількість працівників (педагогічних; тих, які підлягають охопленню перепідготовкою тощо).

Показники ефективності визначаються як відношення числа вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому чи людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту). Зокрема, це витрати на одного учня, студента на рік; витрати на одного хворого на день або період лікування; витрати на одного працівника.

Показники якості відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг), наприклад:

- рівень (у %) охоплення дітей освітою у професійно-технічних закладах, студентів у вищих на-вчальних закладах;
- рівень (у %) забезпечення технічними засобами навчання, обладнанням, підручниками;
- рівень (у %) працевлаштованих випускників після закінчення навчального закладу за спеціальністю тощо.

Наявність результативних показників дає змогу провести якісний і кількісний аналіз практики застосування бюджетних технологій із виконання кожної бюджетної програми та оцінити ефективність використаних державних коштів у процесі надання суспільних благ населенню [7, с. 23].

Елементами процесу визначення ефективності бюджетних програм є моніторинг, контроль і оцінка програм. Мета проведення моніторингу та оцінки полягає у відстеженні ходу та результатів реалізації

програми, використанні ресурсів та наданні інформації відповідним особам.

Оцінку програм не слід ототожнювати з моніторингом програм. Моніторинг – це спостереження за програмною діяльністю і збір інформації про програми. Оцінка програм є більш складним процесом, вона передбачає аналіз наслідків програмної діяльності; отримана в результаті оцінки програм інформація використовується керівниками програм для визначення їх ефективності і прийняття рішень щодо їх майбутнього фінансування.

Оцінка дає змогу забезпечити ефективне виконання бюджетних програм із надання якомога більшого числа послуг якомога більшій кількості громадян з найменшими можливими витратами.

Оцінка результативності програм є досконалим інструментом управління, який дає можливість здійснити оцінку використання коштів на виконання бюджетної програми для досягнення визначених мети та завдань такої бюджетної програми. Особливо важливим в оцінці та відстеженні ефективності виконання програми, є вчасне отримання даних, які відображають надання послуг [8, с. 8].

Ефективність виконання бюджетних програм в остаточному підсумку вимірюється тим, якою мірою досягається мета. У межах загального критерію, що є орієнтиром для визначення ефективності численних конкретних рішень з окремих питань, застосовуються прагматичні критерії, розроблені в теорії соціального управління. Відома формула ефективності будь-якої діяльності: $E = P/M$, де E – ефективність, P – результат, M – мета, яка модифікується в конкретні моделі критеріїв [9, с. 178].

Ефективність виконання бюджетної програми (E_p) розглядається як відношення ефекту, отриманого в кінцевому результаті, до витрат на його досягнення, що відображено у формулі (1):

$$E_p = \frac{F}{S}, \quad (1)$$

де F – ефект напрямку розвитку,

S – витрати на здійснення всіх заходів даного напрямку розвитку.

Формалізовано економічну доцільність комплексу заходів як забезпечення максимального ефекту в умовах обмеженого ресурсного забезпечення можна описати математичною моделлю, де максимізація ефекту F визначається формулою (2), а обмеження витрат S формулою (3):

$$F = \sum_{i=1}^n f_i x_i \rightarrow \max, \quad (2)$$

де x_i – захід серед множини можливих N заходів,

f_i – ефект i -того заходу.

$$S = \sum s_i x_i \leq R, \quad (3)$$

де s_i – витрати на здійснення i -того заходу,

R – рівень допустимого ресурсного забезпечення [10, с. 16].

Обмежений обсяг бюджетних ресурсів вимагає у

органів влади пошуку шляхів їх ефективного використання. Для досягнення результативності використання коштів слід застосувати дієві важелі управління фінансовими потоками та прозорі прогресивні механізми і методи. Одним із таких є програмно-цільовий метод формування бюджету, який передбачає формування бюджетів у розрізі бюджетних програм, що спрямовані на досягнення наперед визначених результатів.

Для оцінки ефективного виконання програми важливим є визначення системи показників, за допомогою яких аналізується результативність використання бюджетних коштів. Така система показників не повинна бути переважана інформацією, бути достатньою для оцінки й аналізу ситуації, визначення проблемних сфер та перспектив розвитку, давати можливість зрозуміти, наскільки показники витрат відповідають показникам продукту й ефективності в розрізі програм. Виходячи із вищезазначених умов та враховуючи світовий досвід, система результативних показників уміщує показники затрат, продукту, ефективності, якості. А загальна оцінка ефективності виконання бюджетних програм розраховується через визначення взаємозв'язку витрат та ефекту використання бюджетних коштів.

Список літератури

1. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України : навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. – [2-ге вид] – К. : Знання, 2008. – 670 с.
2. Рубан Н. І. Концептуальні засади контролю за виконанням бюджетної програми / Н. І. Рубан // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 7–12.
3. Кульчицький М. І. Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом / М. І. Кульчицький, З. В. Перун // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 78–83.
4. Павлюк К. В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 70–77.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14 вересня 2002 року № 538 – р / Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/aww/main.cgi>.
6. Левицька С. О. Інформаційне забезпечення ефективного використання бюджетних коштів / С. О. Левицька // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 7–22.
7. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.
8. Кульпінська Л. К. Програмно-цільовий метод формування бюджету / Л. К. Кульпінська, В. С. Гвоздь // Формування ринкових відносин в Україні – 2010. – №10. – С.3–10.
9. Третьак В. П. Ефективність регіональних програм розвитку соціальної сфери / В. П. Третьак // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 174–182.
10. Коваль Л. М. Формування регіональних програм державної підтримки малого підприємництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Л. М. Коваль. – Львів, 2009. – 24 с.

РЕЗЮМЕ

Мигович Татьяна

Оценка эффективности выполнения бюджетных программ

В статье исследуются механизмы оценки эффективности использования бюджетных средств. Раскрыто суть и методику расчета показателей оценки выполнения бюджетных программ.

RESUME

Myhovysh Tetyana

The evaluating efficient of budget program

The mechanism of evaluating of efficiency of budget program are investigated in the article. The author explains the essence and methods of calculation of resultative indices for evaluating of efficiency of budget program.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Проаналізовано показники діяльності ринку страхових послуг та висвітлено результати оцінки стану цього ринку. Виявлено негативні чинники, що впливають на розвиток ринку страхових послуг.

Ключові слова: ринок страхових послуг, показники розвитку ринку страхових послуг, страхові виплати, страхові премії.

Розвиток економіки країни неможливий без ефективного функціонування ринків. Важливу роль у піднесенні вітчизняного господарства відіграє ринок фінансових послуг та його складова частина - ринок страхових послуг (РСП). Оскільки економіка України перебуває під тиском світової фінансової кризи, необхідно дослідити та дати оцінку сучасного стану РСП.

В економічній літературі є багато публікацій, які розкривають питання, пов'язані з цією тематикою. Аналізом ринку страхових послуг займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема В. Д. Базилевич, О. О. Гаманкова, Л. М. Горбач, Л. М. Гутко [5], О. С. Журавка [7], О. М. Залетов [2], Г. В. Кравчук, Д. А. Навроцький [4], В. М. Фурман та інших. Але дослідження цих авторів не дають вичерпної відповіді щодо оцінки ситуації на РСП та чинників, які зумовили її виникнення.

Метою статті є визначення тенденцій, характерних для РСП та факторів його розвитку. Для її досягнення поставлено такі завдання: проаналізувати основні та похідні показники діяльності РСП; визначити тенденції сучасного РСП; виділити причини, які визначають його розвиток.

За роки незалежності України на з'явилася велика кількість страхових компаній, що сприяло посиленню конкуренції, появі нових каналів продажу, розширенню асортименту страхових послуг, у результаті чого страхування стало доступнішим і здатним забезпечити виконання будь-яких потреб та бажань населення. Особливості динаміки страхових компаній відображено у табл. 1.

Як видно з табл. 1, у період з 2003 по 2008 рр. в Україні діяла тенденція до зростання кількості страхових компаній, але у зв'язку із низкою негативних чинників, зокрема через фінансову кризу, яка охопила весь світ у 2008 р., ця ситуація змінилася (у 2009 р. страховиків стало на 19 менше порівняно із попереднім роком). Варто зазначити, що зменшення кількості страховиків у 2008 р. відбувалося за рахунок страхових компаній з ризикового страхування. Певні надії у вирішенні проблеми і покращенні ситуації на РСП появилися у 2010 р., коли дослідження показали, що кількість страхових компаній почала збільшуватися. Крім того, позитивними були тенденції у розвитку страхових компаній зі страхування життя, які збільшилися із 30 до 72 у 2009 р.

Варто також зазначити, що на розвиток РСП впливає те, що довгий період часу іноземні інвестори через

протекціоністську політику держави взагалі не могли вкладати кошти в українські страхові компанії, проте після того, як була укладена угода про партнерство і співробітництво України з Європейським Союзом, РСП став більш відкритим. Про доступність РСП та підвищення його потенціалу свідчить присутність іноземного капіталу. Найбільшими іноземними інвесторами у страховий сектор національної економіки є Австрія, Польща, Англія, США і Росія [7]. На нашу думку, для кращої оцінки ситуації необхідно проаналізувати дані наведені у табл. 2.

Дані табл. 2 показують, що у 2009 р. практично по всіх показниках відбулося зниження, у зв'язку з чим цей рік варто зарахувати до найбільш негативних років для РСП. Період 2006-2008 рр. був позитивним, оскільки за цей час кількість укладених договорів зросла з 554,6 млн. шт. у 2006 р. до 676 млн. шт. у 2008 р., при чому більшість - з фізичними особами. Аналізуючи величину активів страхових компаній, ми дійшли висновку, що з 2005 р. їх розмір щорічно збільшувався та максимальний приріст був у 2007 р. (34,2 %). У 2009 р. також відбулося певне зростання у активах страховиків, але було незначним порівняно з попередніми роками, всього на 0,1%.

Аналізуючи динаміку загальних активів у 2002-2009 рр., ми виявили їх поступове збільшення. Порівнюючи обсяги активів, визначених ст. 31 ЗУ "Про страхування" для представлення коштів страхових резервів, встановлено, що з 2001 р. до 2004 р. відбулося значне їх зростання, проте у 2005 р. відбулося різке падіння, яке змінилося на поступове збільшення. Аналогічною була ситуація із сформованими страховими резервами. Отже, протягом 2001-2009 рр. відбулося постійне зростання тільки загальних активів страховиків, тоді як значення інших показників періодично змінювалися, маючи циклічний характер.

Варто зазначити, що табл. 2 містить інформацію і про темпи приросту даних показників. Найбільший приріст становив 86,8 % у 2008 р. а найменший був у розмірі - 20,8 % у 2009 р. і належав до зміни чистих страхових премій. Динаміку зміни страхових премій, страхових виплат та рівня страхових виплат зобразимо на рис. 1.

Як це видно з рис. 1 валові страхові виплати зростали до 2008 р. Тенденція показника валових страхових премій мала змінний характер, проте в цілому у 2008 р. відбулося збільшення цього показника порівняно з 2001 р. Така динаміка показників на РСП пов'язана з тим, що ринок поступово розвивався, але

Таблиця 1. Динаміка кількості страхових компаній за 2003-2009 рр. [8, 9, 10, 11]

Показник	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Страхові компанії з ризикового страхування	327	342	348	356	381	397	378
Страхові компанії із страхування життя	30	45	50	55	65	72	72
Усього страхових компаній	357	387	398	411	446	469	450

Таблиця 2. Основні показники ринку страхових послуг за 2005 -2009 рр. [9, 10, 11]

Показники	Роки					Темпи приросту, %			
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2006 р./ 2005 р.	2007 р./ 2006 р.	2008 р./ 2007 р.	2009 р./ 2008 р.
Активи по балансу, млн. грн.	20920,1	23994,6	32213,0	41930,5	41970,1	14,7	34,2	30,2	0,1
Сформовані страхові резерви, млн. грн.	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	10141,3	19,1	40,1	29,5	- 7
Валові страхові премії, млн. грн.	12853,5	13830,0	18008,2	24008,6	20442,1	7,6	30,2	33,3	-14,9
Чисті страхові премії, млн. грн.	7482,8	8769,4	8553,3	15981,8	12658	17,2	40,9	86,8	-20,8
Валові страхові виплати, млн. грн.	1894,2	2599,6	4213,0	7050,7	6737,2	37,2	62,1	37,4	- 4,4
Рівень валових виплат, %	14,7	18,8	23,1	29,4	33,0	27,9	24,5	25,6	12,2
Чисті страхові виплати, млн. грн.	1546,7	2326,2	3884	6546,1	6056,4	50,4	67	38,5	- 7,5
Рівень чистих виплат, %	20,7	26,5	30,2	41,0	50	28	18,5	30,6	21,9
Обсяг сплачених статутних фондів, млн. грн.	6641	8391,2	10633,6	13206,4	14876	26,4	26,7	24,2	12,6
Кількість укладених договорів страхування, млн. шт.	-	554,6	599,8	676	575	-	8,1	12,7	-14,9
- в т.ч. укладені фіз.ос.	-	551,3	596	671,9	571,8	-	8,1	12,7	-14,9

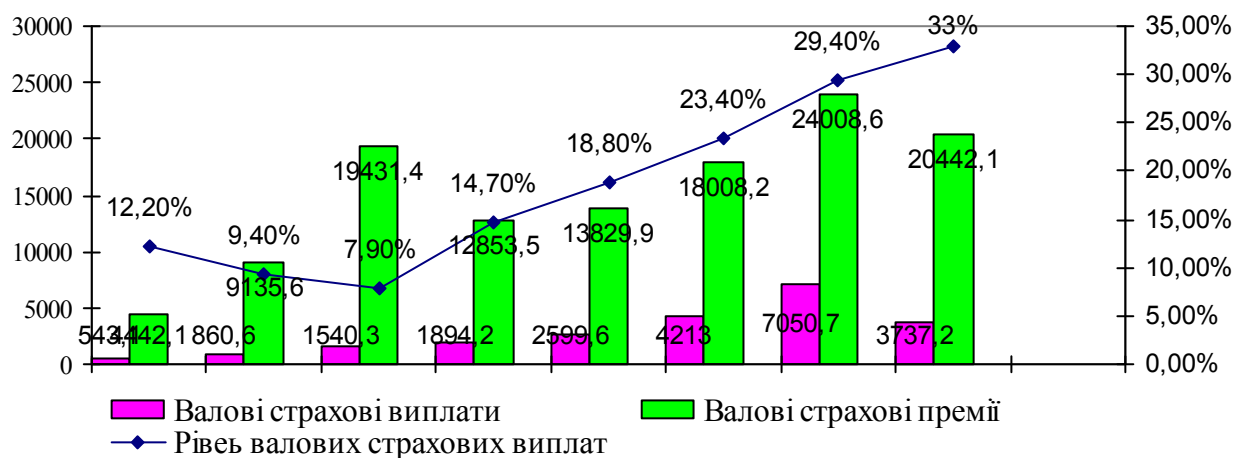


Рис. 1 Динаміка страхових виплат, страхових премій та рівня страхових виплат за 2002 -2009 рр., млн. грн. [8, 9, 10, 11]

ситуація змінилася у результаті фінансової кризи та зниження платоспроможності громадян. Рис. 1 відображає також рівень валових страхових виплат, тобто відношення валових страхових виплат до валових страхових премій. Цей показник характеризує один із основних споживчих параметрів, тобто якість страхових послуг, і знаходився він у 2009 р. на рівні лише 33 %, що є досить низьким значенням. Отже, в Україні протягом 2002- 2009 рр. розмір валових страхових виплат значно відставав від валових страхових премій, а рівень страхових виплат був найнижчим у 2004 р.

Аналіз РПС доцільно проводити на основі порівняння таких показників, як: кількість страхових компаній, розмір їх активів та статутного капіталу, страхові премії та відшкодування. На нашу думку, для повноцінної характеристики розвитку РСП варто обчислювати і такі показники, як: глибина РСП, який визначається, як співвідношення сукупної страхової премії до ВВП і показує частку страхових премій у ВВП; рівень платоспроможності страхувальника; покриття страхової премії та інші.

У табл. 3 відображено загальні показники діяльності РСП протягом 2004-2009 рр. Дані цієї табл. демонструють динамічність показників РСП. Як ми бачимо із табл. 3, найбільшим обсяг валових страхових премій був у 2008 р. і становив 24009 млн. грн., проте у цьому році і був максимальний розмір валових страхових виплат - 7051 млн. грн. Позитивною тенденцією, що повинна була би сприяти збільшенню обсягів страхових премій, було поступове збільшення розмірів середньорічної заробітної плати, проте значний рівень інфляції фактично знищував прагнення українців страхуватися. Зниження обсягів страхування також пов'язане із зменшенням чисельності населення, тобто із зменшенням кількості потенційних клієнтів. Ще одним важливим показником є ВВП, який збільшувався до 2008 р., а у 2009 р. зменшився і становив 929186 млн. грн., що 20678 млн. грн. менше, ніж у попередньому періоді. Отже, загальні показники діяльності РСП протягом 2004-2009 рр. періодично змінювалися, при чому одні зростали, а інші поступово спадали, особливо у 2009 р. На основі даних табл. 3 обчислимо похідні показники діяльності РСП (табл. 4).

Аналіз РСП проводиться на основі як порівняння абсолютних показників так і визначенні співвідношень між ними, тобто похідних показників. Одним із показників розвитку РСП є визначення співвідношення між валовими страховими преміями та ВВП. В Україні цей показник за період 2004- 2009 рр. максимальним був у 2004 р. 5,6 %, а вже починаючи з 2005 р. поступово почав зменшуватися, досягнувши мінімального рівня 2,2 % у 2009 р. Показник є досить низьким, враховуючи те, що "для ефективного страхового ринку цей показник повинен бути на рівні 7 %. У Великобританії це співвідношення становить 15 %, у США - 10%, у Польщі - 4%" [7, с. 112].

Ще одним важливим показником, який характеризує розвиненість РСП, є співвідношення активів та кількості страхових компаній. Як видно з табл. 4 цей показник з кожним роком зростає, що свідчить про значний потенціал страховиків виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками.

Важливим показником є співвідношення потенційних страхувальників і страховиків. Цей показник є досить високим, що правда має тенденцію до зниження із 121447 у 2004 р. до 102222 осіб у 2009 р. Аналіз РСП необхідно проводити і на основі

вираховування розміру страхових премій, який припадає на душу населення, що в Україні у 2008 р. становить 25 євро і є досить низьким показником, враховуючи те, що у Словенії він становить 993 євро, у Чехії - 538 євро та 443 євро у Польщі [2, с. 5].

Окрім цих показників, на нашу думку, варто визначити рівень платоспроможності страхувальника, від якого залежить спроможність українців страхуватися. Він встановлюється як співвідношення середньої премії (співвідношення загальної суми страхової премії до кількості договорів страхування, укладених фізичними особами) до середньої заробітної плати. Показник постійно змінювався, так у 2006 р. він становив 0,043%, у 2007 р. - 0,053%, у 2008 р. - 0,052%, у 2009 р. - 0,045%. Як видно з розрахунків, платоспроможність страхувальника протягом 2006-2009 рр. знаходилася на досить низькому рівні, що характеризує низьку спроможність населення України до страхування.

Рівень покриття страхової премії є оберненим показником до рівня платоспроможності страхувальника і показує, наскільки заробітна плата більша від страхової премії. Цей показник визначається так : (середня річна заробітна плата / (валові страхові премії сплачені фіз. ос. / кількість укладених договорів страхування фіз. ос.)). Цей показник за період 2006 - 2009 рр. найвищим був у 2006 р. і становив 2342 рази, у 2007 р. знизився і був на рівні 1871 раз, у 2008 р. - 1918 раз, у 2009 р. - 2202 раз. Таким чином, результати наших досліджень показали, що розмір страхової премії значно менший, ніж заробітна плата українців.

Для дослідження РСП доцільно визначити і рівень ліквідності, який обчислено шляхом поділу валових страхових премій на валові страхові виплати. За його допомогою ми обчислюємо рівень можливості виконання страховими компаніями своїх зобов'язань перед страхувальниками. Цей показник має певну похибку, оскільки страховики можуть збільшувати обсяг коштів, якими вони володіють шляхом інвестування страхових премій і отримання додаткових доходів, що таким чином збільшить їх рівень ліквідності. Розмір показника зменшувався кожного року, в результаті у 2009 р. було досягнуто мінімального значення за цей період - 303,4 %, що свідчить про зниження здатності страховиків виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками.

Отже, при оцінці стану РСП варто використовувати різні показники для визначення наявних тенденцій. Окрім цього, для вирішення проблем на РСП необхідно проаналізувати чинники, які негативно впливають на нього. Навроцький Д. А. вважає, що процесу формування ринку страхових послуг в Україні заважають такі негативні аспекти, як: постійне збільшення кількості страховиків, неадекватне темпам зростання попиту на страхові послуги; значне збільшення кількості кептивних страхових компаній; стабільне перевищення темпів зростання платежів, переданих в перестраховання, над обсягами страхових премій, одержаних українськими страховиками; безперервне зниження рівня виплат; відносно слабкий сектор з надання послуг зі страхування життя [4].

Гутко Л. М. стверджує, що "до негативних чинників, які стримують розвиток ринку страхових послуг варто віднести: недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг; низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахування платежів, переданих на перестраховання українськими страховиками, і

Таблиця 3. Загальні показники діяльності ринку страхових послуг у 2004 - 2009 рр. [9, 10, 11, 12]

Показники	Роки					
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Валові страхові премії, млн. грн. - в т. ч. сплачені фіз. ос.	19431 1046,2	12854 1616,2	13830 2945,8	18008 5170,4	24009 7603,4	20442,1 5949
Валові страхові виплати, млн. грн.	1540	1894	2600	4213	7051	6737,2
ВВП, млн. грн.	345113	441452	544153	720731	949864	929186
Кількість компаній, од.	387	398	411	446	469	450
Чисельність населення, млн. чол.	47	47	46	46	46	46
Активи, млн. грн.	20013	20920	23995	32213	41931	41970,1
Середня річна заробітна плата, грн.	7086,33	9673,67	12514,5	16233	21707	22911

Таблиця 4. Похідні показники діяльності ринку страхових послуг у 2004 - 2009 рр.

Показники (співвідношення)	Роки					
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Валові страхові премії / ВВП	0,056	0,029	0,025	0,025	0,025	0,022
(Валові страхові премії - Валові страхові виплати) / ВВП	0,052	0,025	0,021	0,019	0,018	0,015
Активи / Кількості компаній	51713178	52562814	58381995	72226457	89405117	93266889
Чисельність населення / Кількість компаній	121447	118090	111922	103139	98081	102222
Валові страхові премії / Валові страхові виплати	12,617	6,787	5,32	4,274	3,405	3,034

валового внутрішнього продукту, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб; нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування; недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування; велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку; використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон; недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку; низький рівень страхової культури населення" [5, с. 23].

Варто зазначити, що, досліджуючи негативні фактори для страхової галузі на 2009 р., Ernst & Young виокремили 10 негативних факторів, при чому "основною загрозою визначено фінансову кризу, яка сильно зачепила страхову галузь, і навіть при стабілізації економіки її наслідки будуть відчуватися ще довго, до кризові темпи зростання страхового ринку зможуть відновитися тільки через десять років. Що ж стосується другого і третього за впливовістю факторів, то ними відповідно визначено недосконалість процесів моделювання страхових ризиків та регулятивне втручання (наприклад необхідність підготовки компанії до впровадження Solvency II)" [6].

Ми вважаємо, що до основних чинників, які негативно впливають на розвиток ринку страхових послуг, доцільно зарахувати: недосконалість законодавства у сфері регулювання РСП; недовіра населення до страхових компаній; непрозорість РСП, тобто недостатній обсяг інформації про страховиків, особливо звітність про їх роботу, та фінансовий стан; низький рівень кваліфікації кадрів; низький рівень покриття ризиків; відсутність сформованого механізму

захисту прав страхувальників; створення страхових компаній лише на певний період для відмивання грошей, що підриває довіру до них населення; оптимізація структурного співвідношення добровільного та обов'язкового страхування. До позитивних чинників розвитку РСП належать: конкуренція, яка сприяє пошуку альтернативних джерел отримання прибутку, підвищення якості страхових послуг та розширення їх асортименту.

Отже, проаналізувавши РСП в Україні, ми визначили основні тенденції на РСП та чинники, які впливають на його розвиток, та виявили, що найбільш негативні тенденції на цьому ринку є результатом фінансової кризи 2007-2009 рр., наслідки якої стали відчутними з 2009 р. На нашу думку, значний внесок у покращення ситуації на РСП має ефективне державне регулювання. Дослідивши РСП, ми встановили, що необхідно ще провести низку заходів, щоб не тільки відновити попередній рівень, але й вийти на новий, із значно вищими показниками. Ми вважаємо, що вітчизняний РСП має ще багато нереалізованих можливостей, які потрібно вивчати.

Перспективними напрямками дослідження РСП є: запровадження нових видів страхових послуг, розробка показників для оцінки стану РСП та удосконалення нагляду за даним ринком.

Список літератури

1. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: монографія / С. О. Булгакова ...[та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. - К.: КНТЕУ, 2007. - 459 с.
2. Залетов О. М. Страховий ритейл в Україні в умовах економічної кризи вирішення / О. М. Залетов // Страхова справа. - 2009. - № 4. - С.4 - 11.
3. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / В. М. Фурман. - К.: Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАНУ", 2006. - 36 с.

-
4. Навроцький Д. А. Формування страхового ринку України: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Д. А. Навроцький. – К.: Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАНУ", 2005. – 16 с.
 5. Гутко Л. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Л. М. Гутко // Фінанси. – 2006. – № 7. – С.19 – 24.
 6. Financial Crisis Poses Greatest Threat to Insurance Industry, Study Says // Insurance Journal, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insurancejournal.com/news-national/2009/06/23/101637.htm>.
 7. Журавка О. С. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України / О. С. Журавка // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С.110 – 114.
 8. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 2003 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/files/Fin_markets_2003.pdf.
 9. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 12 місяців 2005 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/files/12m2005.pdf>.
 10. Інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 2007 та 1 квартал 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/straxuvanja2007_1kv2008_last.pdf.
 11. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2009.pdf.
 12. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕЗЮМЕ

Опанасович Оксана

Анализ развития отечественного рынка страховых услуг

Проанализировано показатели деятельности рынка страховых услуг и отражены результаты оценки состояния рынка страховых услуг. Обнаружены негативные факторы, которые влияют на развитие рынка страховых услуг.

RESUME

Opanasovych Oksana

Analysis of domestic insurance services market

Indices of activity of insurance services market are analyzed and the results of estimation situation on the insurance services market are reflected. The negative factors which influence on development of insurance services market are found out

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ: ОЦІНКА І РЕФОРМУВАННЯ

Розглянуто процес формування бюджетів і організацію міжбюджетних відносин відповідно до положень Бюджетного кодексу України. Наведено характеристику окремих напрямків реформування міжбюджетних відносин, визначених Бюджетним і Податковим кодексами 2010 року.

Ключові слова: відносини, бюджет, видатки, доходи, вирівнювання, трансферти, оцінка, реформування.

Забезпечення стабільного розвитку держави можливе за умови ефективної організації відносин усередині бюджетної системи, а саме між бюджетом центрального уряду і бюджетами місцевого самоврядування, спрямованих на фінансове вирівнювання соціально – економічного розвитку територій з метою забезпечення конституційних гарантій всім громадянам незалежно від місця їх проживання.

Питання вирівнювання розвитку регіонів, організації міжбюджетних відносин, зміцнення фінансової незалежності місцевих органів влади знаходиться в колі інтересів багатьох вчених. Ця проблематика стала предметом наукового дослідження у працях С. Буковинського, О. Гончаренко, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніної, С. Слухая, С. Юшка та ін. У своїх дослідженнях вони визначають теоретичні і практичні аспекти організації міжбюджетних відносин, характеризують проблеми і недоліки в даній сфері, вносять пропозиції, спрямовані на підвищення дієвості внутрішньобюджетного перерозподілу коштів. В 2010р. Верховна Рада України ухвалила Бюджетний і Податковий кодекси, якими вносяться певні зміни в процес формування бюджетів і в механізм міжбюджетних відносин зокрема.

Метою даної статті є узагальнення і оцінка механізму міжбюджетних відносин, визначеного Бюджетним кодексом України в 2001р. і характеристика окремих напрямків реформування міжбюджетних відносин, що виникають із оновленого бюджетно-податкового законодавства.

Реформування бюджетної системи, що розпочалося у 2001р., принципово змінило порядок планування доходів і видатків місцевих бюджетів та організацію відносин, що виникають між органами центральної влади і місцевим самоврядуванням з приводу міжбюджетного перерозподілу коштів. Передбачалось, що позитивну характеристику механізму міжбюджетних відносин забезпечать: чітке і стабільне розмежування доходів і видатків між державним і місцевими бюджетами, формульний підхід до визначення обсягів міжбюджетних трансфертів; поділ доходів і видатків місцевих бюджетів на такі, що враховується і не враховується при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів; встановлення прямих відносин між державним бюджетом і майже 700 місцевими бюджетами. Прогнозувалось, що через вищезазначені зміни процес внутрішньобюджетного перерозподілу

коштів стане більш прозорим, місцеві органи влади будуть зацікавлені в зростанні власних доходів, в розширенні податкової бази, а це сприятиме підвищенню рівня автономії бюджетів і розвитку місцевого самоврядування.

Майже десятирічна практика організації міжбюджетних відносин на основі положень Бюджетного кодексу показала, що реальна самостійність місцевих бюджетів і подальший розвиток місцевого самоврядування не є фінансово забезпеченими. Недоліки і суперечності механізму міжбюджетних відносин з кожним роком вимальовуються все чіткіше і знаходили своє відображення в обсягах міжбюджетних трансфертів що передаються з центрального бюджету місцевим бюджетам з метою їх збалансування. Це підтверджується даними табл. 1.

Як видно з табл. 1 за період з 2002-2010 рр. спостерігаємо стабільне зростання обсягів доходів місцевих бюджетів, одночасно наростає негативна тенденція до надмірної централізації доходів у державному бюджеті. Доходи місцевих бюджетів номінально зросли у 5,8 рази, однак їх частка у зведеному бюджеті знизилась з 37,3% в 2002р. до 25,6% в 2010р. Біля 75% бюджетних коштів концентруються в центральному бюджеті. Такий рівень централізації, за якого тільки четверта частина коштів зведеного бюджету розподіляється серед більш ніж 12 тисяч місцевих бюджетів, не додає регіонам фінансової стабільності, не забезпечує самостійність місцевих бюджетів, не сприяє подальшому розвитку місцевого самоврядування.

Про посилення залежності місцевих органів влади від центру яскраво свідчить і показник частки міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів. В умовах дії Бюджетного кодексу обсяги трансфертів в доходах місцевих бюджетів зросли більше ніж у 9 раз, з 8,8 млрд. грн. в 2002р. до 80,1 млрд. грн. по плану на 2010 рік. Частка трансфертів в доходах місцевих бюджетів зросла з 31,2% в 2002р. до 46,1% в 2006р., а в 2010 прогнозується зростання до 49,4%.

Співвідношення обсягів отриманих трансфертів з обсягами податкових надходжень місцевих бюджетів показує, що в 2002 р. податкові надходження майже в два рази перевищували суми отриманих трансфертів. Починаючи з 2007 р. спостерігаємо іншу тенденцію – суми податкових надходжень і трансфертів майже зрівнялись, а в 2009 р. трансферти на 4,3 млрд. грн.

Таблиця 1. Міжбюджетні трансферти в доходах місцевих бюджетів України в 2002-2010 рр.

Показники	2002 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р. (план)	2010 р. до 2002 р., рази
Доходи місцевих бюджетів, усього, млрд. грн	28,2	53,7	74,0	103,0	137,5	136,4	162,2	5,8
Доходи місцевих бюджетів без трансфертів, млрд. грн.	19,4	30,3	39,9	58,3	78,4	72,9	82,1	4,2
Обсяг трансфертів, млрд. грн.	8,8	23,4	34,1	44,7	59,1	63,5	80,1	9,1
Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	31,2	45,3	46,1	43,4	43,0	42,2	49,4	х
Частка доходів місцевих бюджетів (без трансфертів) у доходах зведеного бюджету, %	37,3	26,7	24,1	28,5	26,3	26,7	25,6	х
Обсяг податкових надходжень до місцевих бюджетів, млрд. грн	16,5	23,6	30,9	44,6	59,3	59,2	63,3	3,8

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України

перевищили суми податкових надходжень.

Високий рівень централізації доходів, а потім їх передача місцевим бюджетам у формі трансфертів обумовлює великі масштаби внутрішньобюджетного перерозподілу коштів та веде до того, що місцеві органи влади займаються в основному виконанням делегованих повноважень, які є забезпеченими фінансово. Висока частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів не створює зацікавленості в розв'язанні завдань місцевого значення, у виконанні власних повноважень органами місцевого самоврядування, які забезпечили б зростання як власних, так і закріплених доходів. Починаючи з 2002р. із майже 700 місцевих бюджетів, які мали прями відносини з державним бюджетом, понад 90% із них були дотаційними, частка бюджетів – донорів є незначною і має тенденцію до зниження. Зіставлення доходів (без трансфертів) і видатків на одну особу наявного населення в розрізі регіонів України показує, що по бюджетах всіх регіонів (за винятком бюджету м. Києва) сума видатків місцевих бюджетів перевищує суми власних і закріплених доходів [8, с. 312]. Для прикладу, в 2007р. рівень забезпечення кожної гривні видатків доходами на одну особу наявного населення коливався в розрізі регіонів від 31,9 коп. в Тернопільській області до 73,2 коп. в Донецькій області. І хоча рівень забезпечення видатків доходами в Донецькій області більше ніж в 2 рази перевищує рівень Тернопільської області, однак бюджет Донецької області, як і Тернопільської, є дотаційним.

Процес організації міжбюджетних відносин повинен бути спрямований на надання фінансової допомоги тим регіонам і адміністративно – територіальним одиницям, які є фінансово бідними. В Україні, починаючи з 2002 р., понад 90% із майже 700 місцевих бюджетів, що мають прямі відносини з державним бюджетом, є дотаційними, а відтак, фінансово – бідними. Частка бюджетів – донорів є незначною і має тенденцію до зниження. Міжбюджетні трансферти перетворились із важеля бюджетного регулювання і надання фінансової допомоги бідним регіонам в інструмент перерозподільчих процесів. І ми повністю поділяєм думку проф. В. М. Родіонової і проф. О. П. Кириленко [7, с. 321], що причиною такої ситуації є не сам механізм міжбюджетних відносин, а процес розмежування доходів між ланками бюджетної системи, який є першоосновною міжбюджетного перерозподілу коштів.

Таким чином, підвищення дієвості міжбюджетних трансфертів нерозривно пов'язане із удосконаленням бюджетного законодавства. І не тільки. Як правильно, на нашу думку зауважує С. А. Буковинський, «... в умовах великої диференціації бюджетної забезпеченості практично неможливо надати кожному місцевому бюджету абсолютну самостійність і цілковиту незалежність від бюджету вищого рівня, однак це не означає, що збалансування переважної більшості бюджетів має здійснюватись лише шляхом трансфертів із державного бюджету» [5, с. 27]. Вирівнювання економічного потенціалу і відмінностей соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць можливе за умови реформування податкової системи і внесення змін у процес розмежування податків і неподаткових платежів між державним і місцевими бюджетами. Це, у першу чергу, повинно стосуватись основних бюджетоформуючих податків – податку на додану вартість і податку на прибуток (крім підприємств комунальної форми власності). Спроби змінити пропорції розподілу будь-яких інших податків без врахування двох вищеназваних податків не забезпечить очікуваного ефекту щодо зміцнення доходної бази місцевих бюджетів.

В 2010 р. Верховна Рада України ухвалила Бюджетний і Податковий кодекси, що заслугове схвальної оцінки. Однак практична реалізація положень цих кодексів з метою розв'язання назрілих проблем функціонування бюджетної системи в цілому і міжбюджетних відносин, зокрема є проблематичною. Річ у тому, що Бюджетний кодекс був прийнятий до прийняття Податкового кодексу (8 липня і 2 грудня 2010 р. відповідно), а відтак положення останнього в ньому не враховані. В Бюджетному кодексі враховані окремі податки і збори, справляння яких новим податковим законодавством не передбачено. Разом з тим, Податковим кодексом України запроваджено нові загальнодержавні податки і збори: збір за першу реєстрацію транспортних засобів; екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти, нафтопродуктів, природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; збори у вигляді цільової надбавки до діючих тарифів на електричну та теплову енергію; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх

форм власності. Вищезазначені податки і збори в Бюджетному кодексі не означені, не визначено до яких бюджетів спрямовуються і в яких пропорціях розподіляються між державним і місцевими бюджетами, між окремими місцевими бюджетами. Статтею 62 п. 2 Бюджетного кодексу передбачено: «якщо законом встановлено новий вид доходу, його зарахування визначається Законом про Державний бюджет України на період до внесення відповідних змін до цього Кодексу». В Законі України «Про Державний бюджет України на 2011р.» ні в особливих, ні в прикінцевих положеннях не визначено, в яких співвідношеннях і до яких бюджетів нові податки і збори зараховуються. В умовах такої законодавчої неврегульованості процес передачі вищезазначених податків і зборів до певного бюджету здійснюється поза правовим полем в режимі ручного управління.

Зіставляючи окремі положення Бюджетного і Податкового кодексів, бачимо певні неузгодженості щодо окремих податків і зборів. Такий податок, наприклад, як державне мито згідно з Бюджетним кодексом належить відповідним бюджетам і зараховується як до державного, так і до місцевих бюджетів. В Законі України «Про Державний бюджет України на 2011р.» запланована сума цього податку, однак Податковим кодексом справляння державного мита в Україні не передбачено. Збори у вигляді цільових надбавок до діючих тарифів на теплову та електричну енергію, природний газ визначені в Податковому кодексі, їх суми передбачені в Законі України «Про Державний бюджет на 2011р.», однак в Бюджетному кодексі про них нічого не сказано. Це ж стосується екологічного податку, рентної плати за нафту і природний газ, що видобуваються в Україні. Виходячи з вищезазначеного, оцінити вплив прийнятих кодексів на формування місцевих бюджетів, на розподіл податків між ланками бюджетної системи, на організацію і параметри міжбюджетного перерозподілу коштів можна тільки після внесення змін до Бюджетного кодексу відповідно до оновленої податкової системи і забезпечення гармонізації між бюджетним і податковим законодавством.

В умовах високого рівня централізації бюджетних коштів органи місцевого самоврядування зацікавлені у виконанні делегованих повноважень, які забезпечені закріпленими доходами і дотаціями вирівнювання з державного бюджету. Доходи ж, які покликані забезпечувати виконання місцевими органами влади власних повноважень, є незначними, вони є недостатніми для покриття видатків другого кошика, а відтак програми соціально – економічного розвитку місцевого значення або не фінансуються взагалі, або їх фінансування здійснюється за рахунок доходів першого кошика, що є порушенням бюджетного законодавства. Збалансувати доходи і видатки по власних повноваженнях науковцями і практиками неодноразово пропонувалось двома шляхами: або збільшенням переліку власних доходів або віднесенням окремих видатків цієї групи (наприклад, на позашкільну освіту) до видатків першого кошика. В Бюджетному кодексі 2010р. ця проблема залишилась нерозв'язаною. Кількість груп видатків другого кошика збільшено з 16 до 21. Додатково за рахунок доходів другого кошика повинні забезпечуватись: видатки на заклади соціального захисту для бездомних громадян; центри соціальної адаптації, осіб, звільнених з установ виконання покарань; компенсаційні виплати за

пільговий проїзд окремих категорій громадян; компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги громадянам похилого віку, інвалідам, дітям-інвалідам, хворим, які не здатні до самообслуговування і потребують сторонньої допомоги; надання ветеранським організаціям фінансової підтримки та кредитування; підвищення кваліфікації депутатів місцевих рад.

Перелік доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (II кошик) визначені статтею 69 оновленого Бюджетного кодексу. До їх складу додатково внесено такі доходи: штрафні санкції за порушення законодавства про патентування; адміністративні штрафи, що накладаються місцевими органами влади; плата за надані в оренду водні об'єкти місцевого значення; концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності тощо. Ці доходи не мають стабільної податкової бази, носять несистемний і випадковий характер, а отже, не є достатнім джерелом забезпечення додаткових потреб. Це обмежує ініціативу територіальних громад в розв'язанні завдань місцевого значення, у виконанні повноважень, якими вони наділяються в умовах реальної демократії.

Прогнозування впливу загальнодержавних податків і зборів на формування дохідної частини місцевих бюджетів із-за неврегульованості податково-бюджетного законодавства є нереальним. Місцеві ж податки і збори запроваджуються рішеннями сільських, селищних і міських рад і в повному обсязі зараховуються до їх бюджетів. В Податковому кодексі перелік місцевих податків і зборів зменшено з 16 до 5 (два податки і три збори) і повністю оновлено. До місцевих податків належить єдиний податок і податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Місцеві збори включають збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місце для паркування транспортних засобів і туристичний збір. У контексті міжбюджетних відносин місцеві податки входять до складу доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів і покликані створювати зацікавленість у органів місцевої влади до їх зростання. Серед доходів місцевих бюджетів цієї групи спробуємо оцінити фіскальні можливості єдиного податку і податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Єдиний податок вперше запроваджено в Україні відповідно до Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів підприємництва» від 28 червня 1999р. Єдиний податок до 2011р. входив до складу загальнодержавних податків і зборів, хоча в переліку податків даної групи, визначеного Законом України «Про систему оподаткування» був відсутній. У Податковому кодексі єдиний податок віднесено до місцевих податків і зборів однак через відсутність компромісу між інтересами платників даного податку і держави, механізм його справляння був заветований Президентом України і повернутий на доопрацювання. Останнє обумовить зменшення доходів першого кошика, і без зростання надходжень до бюджету по інших закріплених доходах ця випадуюча сума при нинішньому механізмі міжбюджетних відносин повинна бути компенсована дотацією вирівнювання, тобто збільшенням міжбюджетних трансфертів.

За аналітичними даними 2007-2010 рр. обсяги єдиного податку є одними з найбільших в податкових надходженнях місцевих бюджетів, вони перевищують

Таблиця 2. Динаміка окремих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів України в 2007 – 2010рр.

млн. грн

Види податків	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
єдиний податок	1592,6	1854,4	1766,3	1789,4
податок на прибуток	443,2	400,5	478,2	455,4
місцеві податки і збори	729,9	820,0	808,6	845,9

Складено за даними Міністерства Фінансів України

суми податку з прибутку та місцевих податків і зборів разом узятих, що підтверджується даними табл. 2.

На сьогодні ставки єдиного податку для суб'єктів, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, не переглянуті, вони залишилися незмінними (від 20 грн. до 200 грн. в місяць). З 1 квітня 2011р. введена в дію стаття 139 Податкового кодексу, згідно з якою юридичним особам забороняється відносити на валові витрати при розрахунку оподаткованого прибутку всі витрати по операціях з платниками єдиного податку. Це може спричинити закриття багатьох підприємств малого та середнього бізнесу (біля 400 тисяч), оскільки підприємствам-суміжникам буде не вигідно працювати із спрощенцями і вони відмовляться від їх послуг. Зменшення кількості платників єдиного податку без підвищення до розумних розмірів ставок в умовах недосконалого механізму його справляння обумовить зниження його фіскальної ролі і поставить під загрозу фінансове забезпечення виконання власних повноважень органами місцевого самоврядування.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є одним із суттєвих надходжень до місцевих бюджетів в країнах розвинутої демократії, на його запровадження в Україні покладаються великі сподівання. Платниками цього податку відповідно до Податкового кодексу є юридичні і фізичні особи, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. База оподаткування об'єктів житлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних осіб, зменшується на 120 кв. метрів для квартир і на 250 кв. метрів для будинків. При такій пільзі кількість платників цього податку буде обмеженою, а відтак очікувати значного зростання доходів місцевих бюджетів від оподаткування нерухомості, на нашу думку, не слід.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Текст] : від 21 червня 2001 р. – К.: Атіка, 2001. – 89с.
2. Бюджетний кодекс України [Текст] : від 8 липня 2010 р. // Урядовий кур'єр. – 2010. - №151. – С.9-24
3. Про Державний бюджет України на 2011 р. [Текст] : Закон України від 28 грудня 2010 р. // Офіційний вісник України. – 2010. - №99/1. - С. 9-222.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 2 грудня 2010р. – Доступний з : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
5. Буковинський, С. А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабілізації [Текст] / С. А. Буковинський // Фінанси України. – 2010. - №11. – С.10-30.
6. Луніна, І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин [Текст] / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
7. Місцеві фінанси [Текст] : підручник / За ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
8. Парижак, Н. Розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи в механізмі міжбюджетних відносин [Текст] Надія Парижак, Лідія Скиба, Василь Овод // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ "Економічна думка", 2010. – Випуск 5. – С. 310-314.

9. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи [Текст] / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. - №1. – С. 86-97.

РЕЗЮМЕ

Парижак Надежда

Межбюджетные отношения: оценка и реформирование

Рассмотрен процесс формирования бюджетов и организации межбюджетных отношений на основе положений Бюджетного кодекса Украины. Дана характеристика отдельных направлений реформирования межбюджетных отношений, вытекающих из Бюджетного и Налогового кодексов 2010 года.

RESUME

Paryzhak Nadia

Interbudgetary relations: estimation and reformation

The process of forming of budgets and organization of interbudgetary relations on the basis of positions of the Budgetary code of Ukraine is considered. Description of separate directions of reformation of interbudgetary relations, effluent from the Budgetary and Tax codes of 2010 is given.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ ДОХОДУ

Розглянуто сутність та особливості формування доходів та особистого споживання населення.

Ключові слова: *доходи, особисте споживання, диференціація населення, крива Лоренца.*

Аналіз диференціації розподілу доходів між різними верствами населення, розробка та запровадження ефективних регулюючих заходів з обмеження процесів поляризації громадян за доходами, а також дослідження, метою яких є теоретичне і практичне вирішення комплексу питань ринково-еквівалентного стимулювання праці та відтворення трудового потенціалу суспільства, є не тільки актуальними, а й найбільш складними економічними проблемами, які необхідно вирішити на засадах оптимальної узгодженості інтересів різних соціальних верств населення. Саме тому системні наукові дослідження, пов'язані з оцінкою показників доходів населення, аналізом реальних тенденцій і закономірностей в їх динаміці, а також спрямовані на пошук та вдосконалення ефективних шляхів, методів і механізмів подальшого зростання доходів населення і відповідно рівня його життя, на сучасному етапі є актуальними як в теоретичному, так і практичному аспектах.

В українських наукових колах популярнішими є дослідження саме рівня життя, хоча цей напрям і досі залишається недостатньо опрацьованим. Більшість праць відображають різні соціально-економічні аспекти трансформаційних перетворень, переважно на загальнодержавному рівні. Досліджуються явища бідності, аналізуються доходи та витрати, майнове розшарування, розглядаються підстави для визначення критеріїв середнього класу. Проблеми якості життя тільки починають розроблятися. Серед сучасних українських дослідників панує погляд на рівень життя у вузькому та широкому розумінні.

Більшість науковців (наприклад, Н. М. Римашевська, С. С. Шаталін) ототожнювали рівень життя із поняттям добробуту. Проте саме Н. М. Римашевська в одних працях ототожнює із рівнем життя категорію «добробут» як сферу життєдіяльності людей, пов'язану із задоволенням їх матеріальних та духовних потреб на основі суспільного виробництва [1, с. 10]. В інших таке визначення дається рівню життя населення, а добробут розглядається як поняття узагальнююче стосовно рівня, способу та якості життя, сукупність основних умов та характеристик усієї життєдіяльності людини, що виявляється в масштабі самих потреб, а також в обсязі, формі, способах їх задоволення.

Аналогічні погляди мав і А. С. Ревайкін, який визначав рівень життя як інтегральну характеристику суспільно-економічної формації, що відображає рівень її зрілості, об'єктивну та суб'єктивну сторони, визначається взаємодією економіки та політики [2, с. 10].

А. С. Пашков категорії «добробут» та «спосіб життя» розглядав як різнотипові і водночас взаємопов'язані та однопорядкові за своїми цільовими орієнтаціями. Такий погляд пояснювався тим, що вдосконалення як способу життя, так і добробуту населення передбачає зростання його можливостей. Водночас зростання добробуту пов'язане, передусім, зі збільшенням споживання товарів та послуг. Таким чином, спосіб життя пов'язувався із категорією «рівень життя».

Таким чином, історія досліджень життєвого рівня має сформовану методологічну та термінологічну базу. Проте ці дослідження є динамічними, змінюються відповідно до реалій суспільного розвитку. Сучасні умови економічного розвитку України вимагають розбудови власної концепції життєвого рівня та спонукають до формування нових теоретико-методологічних підходів до дослідження життєвого рівня населення як країни в цілому, так і окремих її регіонів.

Виходячи з актуальності й рівня наукових досліджень проблеми, ми поставимо за мету аналіз диференціації розподілу доходів між різними верствами населення.

При вивченні розшарування населення за доходами та особливостей соціальної стратифікації українського суспільства увагу слід звернути на економіко-статистичний аналіз розподілу населення за середньодушовими доходами. У ринковій економіці доходи виступають визначальною характеристикою матеріального становища сімей і можуть розглядатися як основний індикатор їх життєвого рівня. Доходи головним чином формують не тільки майнову, а й соціальну нерівність у суспільстві. Дохід виступає не тільки проявом, а й одним з найважливіших факторів формування соціальної стратифікації. Рівень доходу певним чином впливає і на самоідентифікацію індивіда з конкретними соціальними групами чи стратами. Отже, в умовах перехідної економіки він може розглядатися як

індикатор адаптованості населення до нових економічних умов та відносин.

Аналіз розподілу населення за середньодушовими доходами надає змогу визначити основні тенденції розшарування населення через визначення модальних і медіанних дохідних груп. За даними Державного комітету статистики України, у 2008 р. найбільш поширеними були середньодушові доходи в межах 840 – 1020 грн. на місяць (див. рис. 1). У цілому по Україні питома вага тих, хто одержував такий розмір середньодушових доходів, становила 19,1%. У 2005 р. найбільш поширеними середньодушовими доходами населення України були доходи в межах від 360 до 420 грн. на місяць, їх одержували близько 12,1% населення України (див. рис. 2). При цьому, в 2005 р. переважна більшість населення (майже 56,1%) отримувала середньодушові доходи до 480 грн. на місяць. У 2008 р. у цій дохідній групі залишилося лише 4,9 % населення України, що свідчить про загальне поліпшення матеріального становища населення.

Слід також відзначити, що за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, питома вага населення, яке отримувало середньодушові

доходи менше розміру прожиткового мінімуму, зменшується. У 2008 р. частка населення, яка мала середньодушовий дохід нижчий за прожитковий мінімум, що дорівнює 669 грн., становила 18,1%, а у 2005 р. 55,3% населення мали середньодушовий дохід менший за розмір прожиткового мінімуму, який у 2005 р. дорівнював 453 грн. Це свідчить про те, що збільшується частка населення, яка має дохід більший за прожитковий мінімум. Іншими словами збільшується частка населення, яка має можливість забезпечити нормальне функціонування організму продуктами харчування, мінімальний набір непродовольчих товарів та мінімальний набір послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Аналізуючи характеристики центру розподілу динаміки доходів населення України 1999 – 2008 рр., а саме: середнє, модальне та медіанне значення середньодушових доходів, було встановлено, що впродовж даного періоду спостерігається збільшення середньодушових доходів (див. рис. 3).

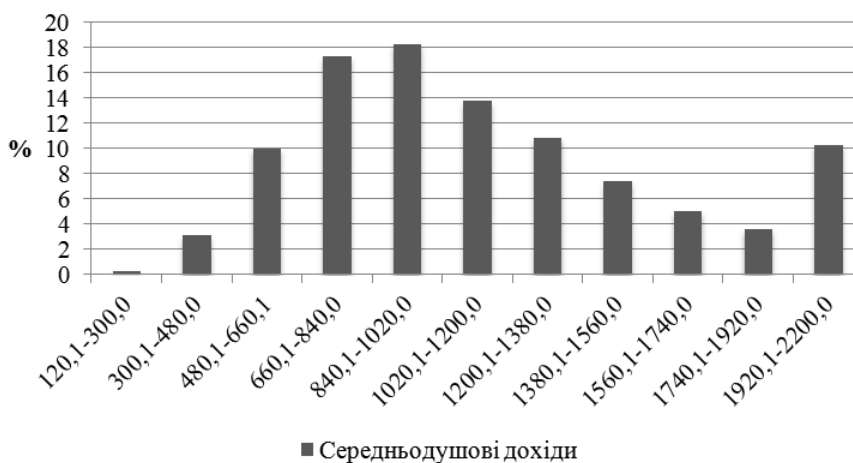


Рис. 1. Розподіл населення України за середньодушовими доходами в розрахунку на місяць за 2008 р.

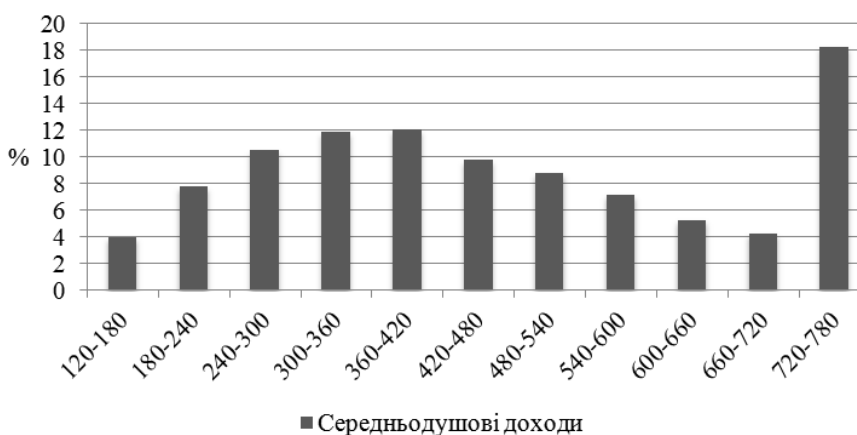


Рис. 2. Розподіл населення України за середньодушовими доходами в розрахунку на місяць за 2005 р.

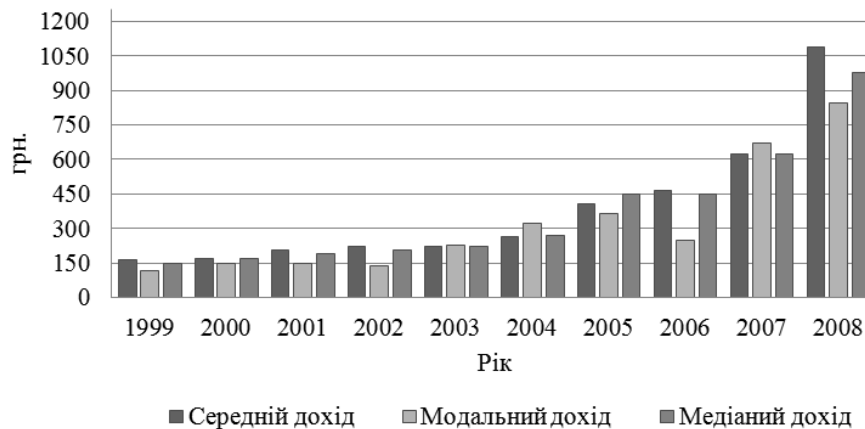


Рис. 3. Динаміка структурних середніх доходів населення за 1999–2008 рр.

З 1999 – 2004 рр. відбувається помірне зростання доходів населення, а починаючи з 2005 р. доходи населення починають стрімко зростати. У 2008 р. середньодушовий дохід населення найбільший і складає 1144,88 грн. на місяць, при тому, що у 1999 р. він складав 163,53 грн. Протягом даного періоду середній

дохід населення збільшився в 7 разів.

Безперечно, причиною збільшення величини характеристик центру розподілу населення за середньодушовими доходами є збільшення абсолютних розмірів середньодушових доходів. (див. рис. 4).

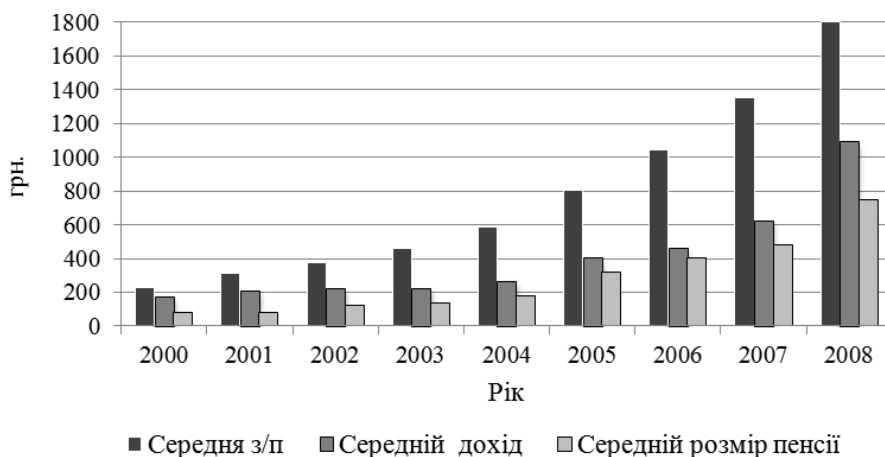


Рис. 4. Динаміка середньодушового розміру доходу, пенсії та заробітної плати

Наведена динаміка свідчить про зростання середньої заробітної плати, середнього розміру пенсії, що є результатом підвищення середньодушового доходу населення [3, с. 125].

Проте слід зазначити, що співвідношення середньої заробітної плати та середньої пенсії за 2000–2008 рр. характеризувалися відчутними динамічними коливаннями. Передусім, це пов'язано з різним рівнем інтенсивності зростання цих важливих соціально-економічних показників. Лише середньомісячний заробітній платі було притаманне рівномірне зростання. Середній розмір пенсії протягом 2000–2008 рр. зростав досить нерівномірно, але більш інтенсивніше за середньомісячну заробітну плату; при порівнянні з 2000 р., в 2008 р. середній розмір пенсії збільшився в 9,3 раза (середній розмір заробітної плати – в 7,8 раза), що свідчить про розбалансування взаємозалежності між головними показниками рівня життя населення

України.

Одним із впливових факторів, що обумовлює рівень матеріальної забезпеченості населення, є місцевість проживання. Населення України проживає, як у міській, так і у сільській місцевості. Рівень життя у міській місцевості вищий за рівень життя у сільській місцевості (див. рис. 5).

Протягом 1999–2008 рр. доходи населення збільшуються, незважаючи на їх місце проживання. Якщо протягом 1999 – 2004 рр. різниця між доходами міського та сільського населення були незначними, то у 2005 р. та 2008 р. доходи міського населення значною мірою перевищують доходи сільського населення. У 2005 р. середній дохід міського населення становив 414,94 грн., а сільського – на 81,55 грн. менше і становив 333,39 грн. та у 2008 р. для міського населення 1144,88 грн., а для сільського – на 179,05 грн. менше і дорівнював 965,83 грн.

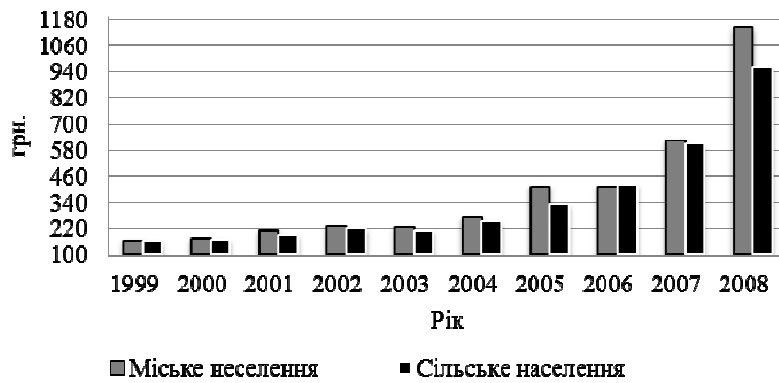


Рис. 5. Диференціація доходів населення за місцем проживання

Головною причиною такої різниці є проблема працевлаштування для сільського населення. Більшість селян не має постійної роботи, тому вони змушені працювати на своїх землях і вирощувати худобу, щоб мати можливість вижити.

Характерний сьогодні для України розподіл доходів указує на наявність суттєвої поляризації населення за ознакою матеріальної забезпеченості. Навіть покращання показників розподілу та загальне зростання рівня доходів населення України останніми роками не зменшили поляризацію в українському суспільстві, де найбагатші продовжують віддалятися від бідних, великі міста – від сільської місцевості, а промислові регіони – від не промислових [4, с. 52].

Розмір середньодушового населення залежить від регіону. Отже найбільший середньодушовий наявний дохід від 15264,85 грн. до 16344,2 грн. має Запорізька, Дніпропетровська, Донецька області. Такий розподіл обумовлений тим, що дані області є найбільш розвинутими: Запорізька область - у сфері електроносіїв, Дніпропетровська область - у сфері промисловості, а Донецька - у сфері вугледобування [5, с. 79]. Найменший від 9868,0 грн. до 10947,45 грн. має Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Волинська області. Результатом розподілу є те, що згадані області є мало розвинутими та мають тіньовий дохід від

нелегальної міграції.

Залежність між рівнем доходів та числом їх одержувачів відображається за допомогою спеціальних коефіцієнтів концентрації доходів, найбільш поширеним з яких у нас є коефіцієнт Джині [6, с. 26]. Для більш точної оцінки української ситуації з розшаруванням ми використовуємо класичний показник Джині, який оцінює диференціацію між згрупованими даними (рівними відсотковими групами населення). У 2008 р. значення цього показника становило 13,2 %, що свідчить про наявність незначної нерівності в доходах українського населення. Крива Лоренца також свідчить про незначні нерівності розподілу середньодушових доходів населення (див. рис. 6).

Процес розшарування українського населення за матеріальним статусом тісно пов'язаний із перебудовою економіки країни на ринкових засадах, чим в основному й визначені характер і особливості цього процесу. Різка зміна курсу економіки зумовила те, що основна маса населення країни виявилась не готовою до нових реалій життя. Процеси різкого збідніння основної більшості населення, навіть досить благополучних його прошарків, супроводжувались різким збагаченням окремих малочисельних категорій населення.

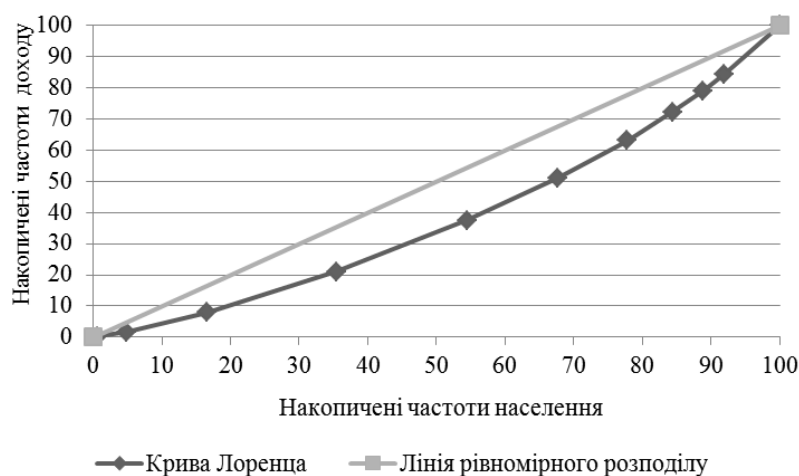


Рис. 6. Нерівності у розподілі доходів населення за 2008 р.

Список літератури

1. Народное благосостояние : Методология и методика исследования [Текст] / . – М. : Наука, 1988. – 304 с.
2. Ревайкин, А. С. Уровень жизни населения (Методология и проблемы регионального исследования) [Текст] / А. С. Ревайкин. – М. : Наука, 1989. – 144 с.
3. Саввов, А. І. Доходи населення України та їх динаміка [Текст] / А. І. Саввов // Формування економічних відносин в Україні. – 2005. № 9(52). – С. 121-127.
4. Соколик, М. П. Основні макропоказники рівня життя населення України: тенденції та перспективи [Текст] / М. П. Соколик // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2001. – № 3. – С. 47-59.
5. Дзюба, І. В. Соціально-економічне становище населення: ранжирування регіонів України [Текст] / І. В. Дзюба // Статистика України. – 2004. – №4 – С. 72-76.
6. Саріогло, В. Г. Статистичне оцінювання диференціації доходів домогосподарств на муніципальному рівні [Текст] / В. Г. Саріогло, М. Ю. Огай // Статистика України. – 2007. – №3. – С. 22-28.

РЕЗЮМЕ

Перехрест Юлія, Корнілова Ольга

Статистический анализ дифференциации населения Украины за уровнем дохода

Рассмотрена сущность и особенности формирования доходов и личного потребления населения.

RESUME

Perekhrest Yulia, Kornilova Olga

A statistical analysis of differentiation of population of Ukraine after the level of profit

Essence and features of forming of profits and personal consumption of population are considered.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2011 р.

**АНАЛІЗ ОКРЕМИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
ВИЩОЇ ОСВІТИ**

На основі імплементації міжнародного досвіду у постсоціалістичних країнах на вітчизняний ринок освітніх послуг проведено SWOT-аналіз окремих результатів реформування вищої освіти в Україні.

Ключові слова: маркетингізація освіти, SWOT-аналіз, суспільство знань, автономія університетів, масштабні міжнародні проекти, правова база вищої освіти, диверсифікація наукових досліджень.

Українське суспільство перебуває в перманентному стані глобальних змін в політичній, економічній, соціально-духовній царинах, які викликані сучасною глобальною кризою. В умовах нашої країни криза освіти накладається на суперечливі процеси модернізаційних реформ, гостро постає проблема неадекватності наявної моделі освіти викликам часу. Маркетингізація освіти, формування ринку освітніх послуг – ознака зростаючих претензій бізнесових інституцій здійснювати вплив на освітню політику суспільства.

Цій проблематиці присвячені дослідження українських науковців. В. Л. Андрущенко та В. Л. Савельєв розглядають основи модернізації освіти як «концептуально виважену і вивірену освітню політику довгострокової дії» [1]. Український контекст кризи освіти аналізують В. М. Зуєв та В. І. Зуєва [3].

Реалізацію інноваційного потенціалу науки і освіти В. Г. Кремень визначає як «прорив в майбутнє, необхідну умову життєдіяльності суспільства» [5]. Провідні українські вчені професори Т. Є. Оболенська, Т. Б. Решетілова, І. Л. Решетнікова звертають значну увагу на тему маркетингу освіти [7,10]. Свого часу цією проблемою цікавився Ф. Котлер. Питанню реформування освіти, автономії вищих навчальних закладів присвячені матеріали конференції Благодійного фонду Арсенія Яценюка та Міжнародного фонду відродження [4,6,9].

За даними цих досліджень та за методикою широко застосованого в практиці маркетингу SWOT-аналізу [8] спроектовано матрицю окремих результатів реформування вищої освіти на прикладі деяких постсоціалістичних країн (рис. 1).

ПЕРЕВАГИ (Strength)	НЕДОЛІКИ (Weakness)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Перманентний попит на якісну вищу освіту відповідно вимог суспільства, побудованого на знаннях, та вимогах ринку праці. 2. Вплив ідеології вільного ринку. 3. Реальна мобільність студентів та вчених (програми «Еразмус Мундус» та ін.). 4. Впровадження європейського додатку до диплома (DIPLOMA SUPPLEMENT). 5. Фінансування з боку Європейського Союзу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Авторитарна адміністративна модель управління вишів з боку державних органів 2. Інфляція стандартів ВО. 3. Низький рівень оплати праці професорсько-викладацького складу та працівників. 4. Недієвість системи державного кредитування оплати за навчання. 5. Спотворена ментальність упередженої частки населення з огляду на оцінку рівня корумпованості вищої освіти.
МОЖЛИВОСТІ (Opportunities)	ЗАГРОЗИ (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення правової бази вищої освіти згідно з Болонською декларацією та з урахуванням міжнародного досвіду. 2. Удосконалення змісту вищої освіти та технології викладання. 3. Автономія як університетів, так і окремих факультетів. 4. Диверсифікація наукових досліджень через стимулюючу систему фінансування. 5. Впровадження масштабних міжнародних проектів. 6. Впровадження трьохциклової структури (бакалавр, магістр, Ph.D). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість механічного знищення ВНЗ за територіальними та демографічними ознаками. 2. Знецінення досягнень національної системи вищої освіти. 3. Нерівність у доступі до елітного навчання талановитої молоді із сільських та незаможних родин. 4. Випереджувальне зростання вартості навчання порівняно із зростанням реальних доходів населення. 5. Втрата людського потенціалу («відтік мозків»). 6. Зменшення числа студентів, фінансованих державою, у державних університетах і коледжах.

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу поступу реформування вищої освіти

Джерело: власне дослідження автора

Використання висновків SWOT-аналізу як інструментарію маркетингового менеджменту може вважатися чинником впливу на прийняття відповідних рішень щодо поступу освітньої реформи.

Список літератури

1. Андрущенко В. *Метаморфози освітнього планування (Огляд концептуального дискурсу передсьогоднішнього дня)* // В. Андрущенко, В. Савельєв // *Вища освіта України [Текст]*. – 2010. - №3. – С.5-14.
2. Войчак А. *Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту* / А. Войчак, В. Шумейко // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2009. - №4(56), липень-серпень. – С.52-55.
3. Зуєв В. *Криза освіти: український контекст* / В. Зуєв, В. Зуєва // *Вища освіта України [Текст]*. – 2010. - №2. – С.7-13.
4. Ібадов Н. *Освітня реформа: Болонський процес та автономія вищих навчальних закладів. Азербайджанський досвід* / Н. Ібадов // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2011. - №1(65), січень-лютий. – С.54-56.
5. Кремень В. *Феномен інновацій* / В. Кремень // *Вища освіта України [Текст]*. – 2009. - №4. – С. 11-16.
6. Нодія Г. *Реформа вищої освіти в Грузії* / Г. Нодія // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2011. - №1(65), січень-лютий. – С.50-53.
7. Оболенська Т. *Українсько-французьке співробітництво у сфері вищої освіти* / Т. Оболенська, І. Решетнікова // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2009. - №4(56), липень-серпень. – С.66-70.
8. Пономарчук Н. *Використання SWOT-аналізу для просування освітніх послуг на регіональному ринку* / Н. Пономарчук // *Економічний аналіз [Текст]*. – Тернопіль. – ТНЕУ. – 2009. - №4. – С.62-64.
9. Пурванекієне Г. *реформи вищої освіти в Литві* / Г. Пурванекієне // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2011. - №1(65), січень-лютий. – С.57-61.
10. Решетнікова І. *Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів* / І. Решетнікова // *Маркетинг в Україні [Текст]*. – Київ. – 2010. - №4(62), липень-серпень. – С.67-70.

РЕЗЮМЕ

Пономарчук Наталія

Анализ отдельных результатов реформирования национальной системы высшего образования

На основании имплементации зарубежного опыта в постсоциалистических странах на отечественный рынок услуг образования проведен SWOT-анализ отдельных результатов реформирования высшего образования в Украине.

RESUME

Ponomarchuk Natalia

Analysis of individual results of reforming of the national system of higher education

On the basis of implementation of international experience in post-socialist countries into the domestic market of educational services there was held SWOT-analysis of individual results of higher education reform in Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

Ірина ПРИЙМАКкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка**Христина СИРОТЮК**магістрант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

З'ясовано суть особистого страхування, розкрито його роль в системі соціального захисту населення; проаналізовано розвиток основних видів особистого страхування в Україні, зокрема страхування життя, медичного страхування та страхування від нещасних випадків; окреслено перспективи їх розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: особисте страхування, медичне страхування, страхування життя, страхування від нещасних випадків.

У сучасних умовах господарювання в Україні попри низку економічних проблем досить гостро постали й питання соціального захисту населення, зокрема у сфері пенсійного забезпечення, медичного обслуговування та захисту при настанні різного роду нещасних випадків. Єдиним дієвим механізмом вирішення таких проблем є побудова ефективної системи державного соціального страхування та створення умов для розвитку добровільного особистого страхування.

Особисте страхування як один з сегментів вітчизняного страхового ринку через несприятливі ринкові умови, фінансову кризу та непослідовність реформ у соціальній сфері недостатньо розвинуте та не використовується як механізм вирішення соціальних проблем, які набули перманентного характеру: спад демографічних показників, інвалідність, хвороби, нещасні випадки, відсутність якісної медичної допомоги, потреба в соціальному захисті, матеріальна незабезпеченість людей похилого віку. Оцінюючи комплексно загрози та можливості ринку страхування особистих ризиків вважаємо, що ця сфера страхової діяльності в Україні має значний потенціал розвитку.

Дослідженню особливостей функціонування особистого страхування присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких О. Залетов, Н. Нагайчук, С. Осадець, В. Плиса, О. Славіна, К. Слюсаренко, О. Солдатенко, Я. Шумелда та інші.

Заслугове на увагу дослідження соціально-економічних особливостей добровільного особистого страхування О. Славіної [1], однак необґрунтованим вважаємо віднесення загальнообов'язкового соціального страхування до системи особистого страхування з огляду на механізм їх реалізації. Пошуку шляхів підвищення ефективності страхування від нещасних випадків на виробництві присвячена робота К. Слюсаренко [2], проте автор недостатньо ретельно окреслила перспективи розвитку добровільного страхування від нещасних випадків як складової корпоративних програм страхування.

Особливості та проблеми реалізації особистого страхування в Україні як важливого механізму соціального захисту населення залишаються мало вивченими та потребують ґрунтовного аналізу.

Метою статті є з'ясувати сутність та структуру особистого страхування, проаналізувати стан та проблеми розвитку окремих видів страхування особистих ризиків, а також виявити чинники, які стимулюють позитивні та негативні тенденції на вітчизняному ринку особистого страхування.

Особисте страхування є самостійною галуззю страхової діяльності, в якій об'єктами виступають майнові інтереси громадян пов'язані зі здоров'ям, життям та пенсійним забезпеченням. Основною метою його є надання послуг фізичним особам для страхового захисту їхнього життя та здоров'я. До системи особистого страхування відносять такі види страхової діяльності: страхування життя та пенсій, страхування від нещасних випадків та хвороб, медичне страхування. Кожен із цих видів страхової діяльності має свій конкретний об'єкт страхування та перелік страхових ризиків, на випадок настання яких укладаються угоди або договори страхування (рис. 1).

Часто особисте страхування не цілком коректно прирівнюють до соціального страхування, яке насправді його доповнює. Відмінність між особистим та соціальним страхуванням полягає у джерелах формування страхових фондів. У соціальному страхуванні фундаментальною основою реалізації страхових послуг є кошти підприємств, організацій, установ і лише частково – індивідуальні доходи. А в особистому страхуванні індивідуальні доходи є основними джерелами формування страхових фондів, а кошти підприємств, організацій та установ – лише у випадках, коли особисте страхування є обов'язковим. Особисте страхування може проводитись в добровільній та в обов'язковій формах, а соціальне – тільки в обов'язковій. Щоб оцінити стан та виявити тенденції на ринку особистого страхування, проаналізуємо динаміку страхових премій та виплат за основними видами особистого страхування (табл. 1).

Як бачимо, впродовж аналізованого періоду ринок добровільного особистого страхування, зокрема страхування життя суттєво зросло, про це свідчать збільшення валових надходження страхових платежів та страхових виплат, однак як частка страхових премій, так і частка страхових виплат у порівнянні з іншими

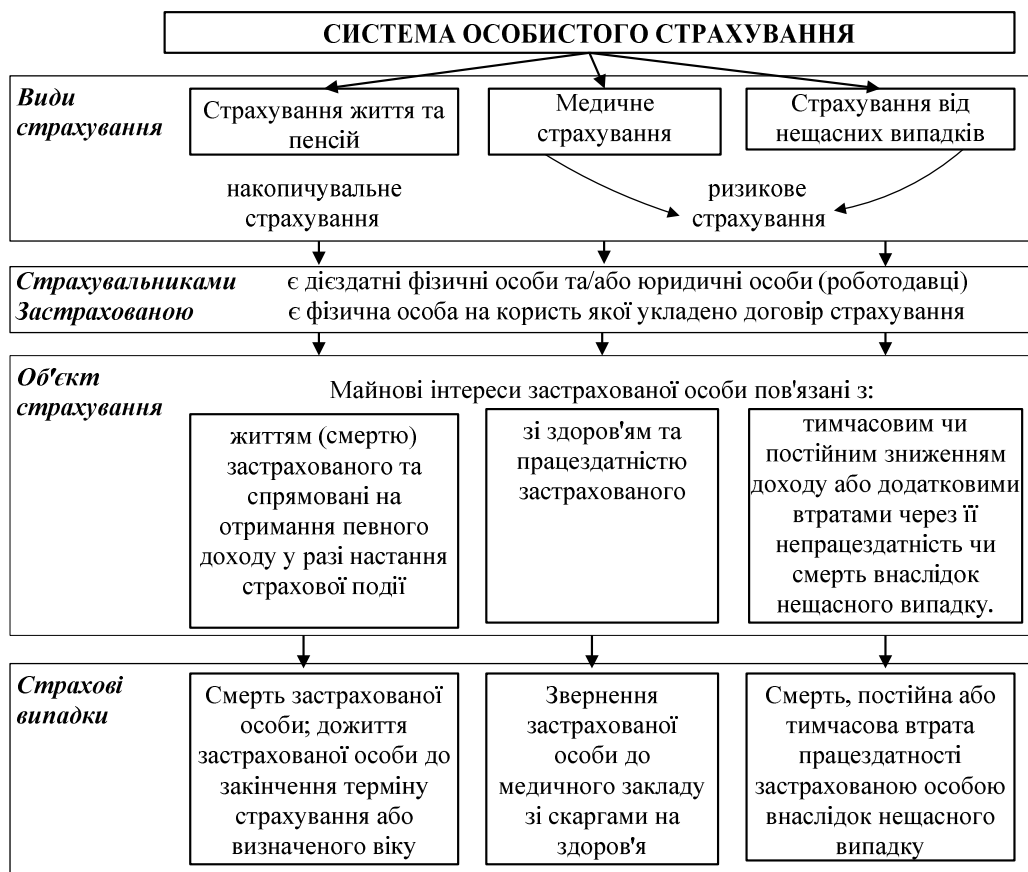


Рис. 1. Структура системи особистого страхування

Таблиця 1. Показники страхової діяльності у розрізі страхування життя та добровільного особистого страхування*

млн. грн.

Види страхування	Валові надходження страхових платежів (премій, внесків)				Страхові виплати (валові)			
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Страхування життя	450,82	783,86	1095,54	827,30	16,04	23,97	37,73	62,7
Добровільне страхування від нещасних випадків	211,88	330,72	478,68		20,16	29,07	45,63	
Добровільне медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	362,33	485,13	655,32		228,34	327,52	463,05	551,40
Добровільне страхування на випадок хвороби	98,18	116,53	168,63		36,14	31,96	32,83	33,4
Добровільне страхування медичних витрат	50,99	88,86	148,65		24,72	34,33	44,90	81,0
Узагальнено: добровільне особисте страхування	723,38	1021,24	1451,27	1442,3	309,37	422,88	586,41	703,4

*Складено на основі даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [4]

видами страхування залишаються незначними. Наприклад, питома вага страхових премій зі страхування життя не перевищує 4%, а частка страхових виплат – не досягає 1%. Аналогічні показники для добровільного особистого страхування не перевищують 10% [4]. Розглянемо особливості функціонування основних видів особистого страхування в Україні.

Страхування життя є потужним механізмом забезпечення довгострокових інвестицій в національну економіку, що сприяє підвищенню її конкурентоспроможності. В Україні на даний час не врегульовано питання підвищення фінансової надійності компаній зі страхування життя («лайфових» компаній), відсутні дієві заходи, які не допускали би використання страхування життя як способу отримання нелегального прибутку методами шахрайства [6, с.1].

Політика вдалого та компетентно проведеного страхового менеджменту на підприємствах, розроблення навчально-освітніх програм для громадського ознайомлення з договорами страхування життя дасть змогу правильно та коректно зрозуміти суть і необхідність такого страхування.

Дослідження ринку страхування життя безумовно свідчить про збільшення загального обсягу страхових виплат та зростання чисельності застрахованих. Разом з тим досить гостро стоїть проблема забезпечення фінансової надійності «лайфових» страхових компаній. Про фінансову надійність та стабільність страхової компанії свідчить розмір страхових резервів, активів та власного капіталу, а також зростання інвестиційного доходу (табл. 2).

Таблиця 2. TOP 10 «лайфових» страхових компаній станом 30.06.2010р. [7]

тис. грн.

Назва компанії	Активи	Страхові виплати	Страхові резерви	Інвестиційний дохід	Власний капітал
ALICO Україна	562 745,0	3 503,0	425 325,0	23 618,0	115 095,0
ТАС	441 190,0	1 948,0	274 043,0	12 338,0	104 720,0
Лемма-Віте	411 945,3	559,5	56 703,8	1 167,9	321 727,9
Блакитний Поліс	172 720,9	5 516,7	135 771,5	6 558,7	34 270,8
Аска-Життя	165 524,0	1 432,0	138 961,0	7 674,0	26 355,0
УСГ Життя	154 621,6	759,9	32 121,5	360,2	104 671,5
Фортіс Страхування Життя Україна	128 310,4	298,8	33 641,1	2 798,1	89 488,0
ПЗУ Україна Страхування Життя	106 215,5	786,3	74 100,7	3 122,0	-11 110,9
Гарант-Лайф	84 856,5	603,2	54 172,6	2 873,5	27 970,9
Оранта-Життя	82 592,2	788,8	9 297,5	378,2	72 274,9

На ринку страхування життя України працює 20 страхових компаній із внесених до Державного реєстру фінансових установ 70 страховиків. Проте лідери (ALICO Україна, ТАС, Аска-Життя) ринку страхування життя охоплюють 50,1% загальної структури цього ринку, що свідчить про значну монополізацію ринку [5].

Страхування від нещасних випадків є продуктом, виробленим системою як соціального так і комерційного страхування та об'єднує загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, що спричинили втрату працездатності та комерційне страхування від нещасних випадків.

Страхування від нещасних випадків може мати обов'язкову та добровільну форму. Метою обов'язкового страхування від нещасних випадків є захист не лише окремих страхувальників, а й суспільства в цілому. Обов'язкове особисте страхування залежно від джерела сплати страхових платежів поділяється на державне обов'язкове й обов'язкове. Найпоширенішим видом страхування від нещасних випадків, який охоплює значну частину населення, є обов'язкове страхування від нещасних випадків на транспорті, якому підлягає персонал, який обслуговує транспортні засоби (водії, машиністи, провідники), а також пасажери усіх видів транспорту, крім міського. В добровільній формі від нещасних випадків проводиться страхування дітей та школярів, спортсменів, працівників підприємств та непрацюючих (незайнятих) громадян [9, с.253].

Сьогодні більшість страхових компаній, які працюють у сфері страхування від нещасних випадків,

переживають не найкращі часи. Фінансова криза завдала серйозного удару як окремим страховим організаціям, так і страховому ринку в цілому. Вже впродовж 2008 року щоквартальний приріст страхових платежів неухильно зменшувався, а в січні 2009 року скорочення обсягу ринку сягнуло загрозливих розмірів: за оперативними даними, при невпинному зростанні розмірів страхових відшкодувань, скорочення складає близько 30%. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100% [5].

Медичне страхування належить до соціально необхідних видів страхування, проте враховуючи відсутність у держави належного фінансового потенціалу для забезпечення конституційних прав громадян щодо охорони здоров'я, законодавчу неврегульованість та невизначеність обов'язкової форми медичного страхування, добровільні види стають більш значимими. В Україні з 90-х років, страховими компаніями накопичено практичний досвід роботи в системі добровільного медичного страхування, кошти якого є для охорони здоров'я додатковим джерелом фінансування [2, с.1].

Метою добровільного особистого страхування є організація та фінансування наданих застрахованим медичних послуг належного обсягу й якості, закріплених програмами добровільного медичного страхування. Основними завданнями, які вирішуються у процесі застосування добровільного медичного страхування, є: забезпечення охорони здоров'я;

розвиток медичного обслуговування; фінансування системи охорони здоров'я, перерозподіл коштів, що використовуються на оплату медичних послуг, між різними верствами [10, с. 31].

На ринку медичного страхування, попри очікування експертів на тлі загального спаду простежується стійка тенденція до зростання, що обумовлено активізацією попиту на корпоративні програми медичного страхування.

Важливим напрямком розвитку особистого страхування в Україні є активізація його обов'язкових видів, зокрема: медичного страхування іноземних громадян, які тимчасово перебувають на території України; особистого страхування медичних і фармацевтичних працівників на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні ними службових обов'язків; особистого страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин (команд); страхування спортсменів вищих категорій; страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини та інших.

Ці види страхування, в реалізації яких зацікавлена, в першу чергу, держава фактично не розвиваються та становлять мізерні частки в структурі страхових платежів. Причиною гальмування розвитку обов'язкового особистого страхування є внутрішньодержавні юридичні, економічні та політичні трансформації.

Впорядкування системи особистого страхування в Україні потребує радикальних кроків до психологічного та менталітетного переосмислення населенням актуальності, необхідності та віри в гарантії захисту життя та здоров'я кожного громадянина. Прорадянські стереотипи, які ґрунтуються на соціально-економічних та соціально-психологічних ілюзіях колишньої системи командно-адміністративного характеру, певною мірою гальмують процес реалізації та розвитку політики проведення особистого страхування. Головними індикаторами здорової ринкової економіки мають бути конкретні механізми загальнодержавного впливу і водночас демократичного характеру, які могли би нейтралізувати недовіру населення до особистого страхування в цілому. На нашу думку, слід створити інститути, які займатимуться інформаційно-аналітичними роз'ясненнями для населення та співпрацюватимуть з Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг (Держфінпослуг). Поява таких установ дасть змогу зрозуміти громадянам принципи, необхідність та актуальність особистого страхування як елементу системи соціальної стабільності в державі.

Стримуючими макрочинниками розвитку системи особистого страхування є численні недоліки у системі державного регулювання та нагляду за діяльністю страхових компаній, недосконалість чинного законодавства, зростання темпів інфляції та на мікрорівні – недостатній рівень кадрового забезпечення страхових відносин, низький рівень кваліфікації страхових посередників, страхове шахрайство. Ці два потоки проблем породжують наступні проблеми від неоптимальних відносин держави та страхових компаній: відсутність повноцінного захисту прав споживачів страхових послуг, залежність від іноземних

перестраховиків та відсутність дієвих гарантій у разі банкрутства чи ліквідації.

Держава регулює процеси зовнішнього впливу на ринок особистого страхування шляхом прийняття нормативно-правових актів, які регламентують страхові відносини; встановлення обов'язкових видів страхування; проведення податкової політики та стимулювання діяльності страхових організацій, методом встановлення пільг [6, с. 94].

Держфінпослуг як уповноважений орган державного регулювання ринку страхових послуг, здійснює розробку та впровадження стратегії розвитку страхової справи, встановлює єдині вимоги та стандарти надання послуг, приводить статистичну і бухгалтерську звітність у відповідність до міжнародних стандартів. Держфінпослуг публікує показники діяльності страхових компаній, які працюють на ринку України (у розрізі регіонів); загальні підсумки діяльності страхового ринку: інформація про стан та розвиток; аналітичне дослідження окремих галузей страхування та ін.

Аналіз вітчизняного ринку особистого страхування дозволяє визначити основні проблеми, які стримують його розвиток та перешкоджають приведенню системи в цілому до міжнародних стандартів. Першочергові кроки, які сприятимуть формування повноцінної системи особистого страхування в Україні, наведено в таблиці 3.

Разом з тим, реорганізацію ринку особистого страхування слід здійснювати за такими чотирма напрямками.

1. Підвищення ефективності роботи Держфінпослуг (делегування певної частини повноважень страховим компаніям; вдосконалення правового, ресурсного та організаційного забезпечення діяльності).

2. Вдосконалення діяльності страхових компаній та підвищення їх якісного рівня (затвердження Кодексу етики страховиків, підвищення розміру статутного фонду страхових компаній).

3. Оптимізація процесів захисту прав споживачів страхових послуг (створення відділу при Держфінпослуг, який розглядатиме скарги споживачів; створення Фонду гарантування страхових виплат).

4. Формування страхової культури населення та заохочення до придбання страхових послуг (включення у перелік завдань Держфінпослуг поширення серед громадськості інформації про ринки фінансових послуг).

Отже, як свідчить аналіз, особисте страхування є важливим механізмом соціального захисту населення, який, доповнюючи державне соціальне страхування, дозволяє вирішити низку проблем у сфері охорони здоров'я та пенсійного страхування не збільшуючи, при цьому навантаження на державний бюджет. Однак активізація розвитку цієї галузі страхування неможлива без виваженої державної політики на страховому ринку, підвищення якості страхових послуг, відпрацювання механізму захисту прав споживачів страхових продуктів тощо. Не менш важливим методом стимулювання розвитку особистого страхування стане ревізія існуючих та запровадження нових видів обов'язкового особистого страхування та проведення стимулюючої податкової політики з боку держави.

Таблиця 3. Заходи реформування системи особистого страхування

Концептуальне забезпечення	Нормативно-правове забезпечення	Організаційно-методологічне забезпечення	Інформаційно-аналітичне забезпечення
Створення фахової комісії для розробки концепцій розвитку системи особистого страхування на тривалий період та подати на розгляд парламенту	Проведення парламентських слухань на тему проблем та перспектив особистого страхування в Україні	Підвищення професійного рівня фахівців страхування та страхової культури населення	Створення за допомогою ЗМІ, на телебаченні регулярної інформаційної програми про тенденції страхування
Підготовка проектів реформування страхової галузі, сприяння впровадженню прогресивних форм і методів страхування	Прийняття законів України «Про обов'язкові види страхування», «Про страхування життя», «Про страхових посередників»	Стимулювання створення страховими компаніями служб внутрішнього контролю та аудиту	Запровадження вивчення учнями загальноосвітніх шкіл старших класів засад страхування

Список літератури

1. Славіна О. С. *Добровільне особисте страхування: соціально-економічні ризики та шанси: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.* – Київ: 2008. – 19 с.
2. Слюсаренко К. В. *Страхування від нещасних випадків на виробництві: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.* – Київ: 2009. – 20 с.
3. Нагайчук Н. Г. *Формування системи добровільного медичного страхування в умовах ринкової економіки: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.* – Київ: 2006. – 20 с.
4. Показники у розрізі видів страхування* 2005-2008 [Електронний ресурс]: За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Insurance2008-2007-2006-2005.xls>
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2010 року [Електронний ресурс]: За даними FORINSURER Інтернет-журналу про страхування. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00356.pdf>
6. Плиса В. Й. *Страхування: Навч. посібн.* / Плиса В. Й. – К.: Каравела, 2005 – 392 с.
7. Залетов О. М. *Державне регулювання ринку страхування життя в Україні: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.* – Київ: 2007. – 20 с.
8. Рейтинги страхових компаній життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://insurance-life.com.ua/ratings>
9. Шумелда Я. П. *Страхування: Навчальний посібник.* / Шумелда Я. П. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007 – 384 с. – (серія «Бібліотека страхування»)
10. Солдатенко О. В. *Добровільне медичне страхування як джерело фінансового забезпечення медичної галузі / О. В. Солдатенко // Фінансове право.* – 2010. – № 1 (11). – с. 31 – 34.

РЕЗЮМЕ

Приймак Ирина, Сыротюк Кристина
Анализ системы личного страхования в Украине: проблемы и перспективы

Определено сущность личного страхования, раскрыто его роль в системе социальной защиты населения; проанализировано развитие главных видов личного страхования в Украине, в частности страхования жизни, медицинского страхования и страхования от несчастных случаев. Намечены перспективы их развития в современных условиях.

RESUME

Priymak Iryna, Syrotiuk Khrystyna
Analysis of personal insurance in Ukraine: problems and prospects

The essence of personal insurance and its role in the system of social protection are revealed; the development of the main types of life insurance in Ukraine including life insurance, health insurance and accident insurance is analyzed. Prospects of development in modern terms are outlined.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2011 р.

МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

У статті окреслено механізми страхової компанії, стабільна робота яких, включаючи реагування відповідно до змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, сприяє підвищенню ефективності управління страховиком. Виділені механізми функціонування страхової компанії: маркетинговий, технологічний, фінансовий, організаційний, операційний, цілеорієнтаційний, адміністративний, інформаційний та проаналізовано з огляду на сучасні тенденції в управлінні.

Ключові слова: страхова компанія, механізми, ефективне управління, фінансовий механізм, методика аналізу, система показників.

Страхова компанія функціонує як єдиний механізм у процесі аналізу, андеррайтингу, прийняття ризиків на страхування, виконання обов'язків перед власниками, страховальниками, працівниками, ефективність чого досягається за умови ефективного управління усіма процесами страховика. Управління – це вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення стратегічних і тактичних цілей. Ефективність управління – це, з одного боку, своєчасне досягнення поставлених цілей з найменшим використанням ресурсів. З іншого боку під ефективністю розуміють якість, тобто ефективне управління – це управління, спрямоване на підвищення якісного рівня страхової компанії за допомогою специфічних методів та інструментів. Загальна ефективність управління страховою компанією складається з ефективності управління окремими підсистемами: фінансами, маркетингом, організаційною структурою та іншими. Кожна з цих підсистем має внутрішню структуру, спрямована на досягнення певних цілей і завдань в рамках страхової компанії, що в сукупності слугує меті підвищення ефективності управління та ефективності діяльності страховика.

Проблема ефективного управління страховими компаніями активно досліджувалася радянськими та іноземними вченими в 70-90 рр. ХХ ст., серед яких можна виділити Г. Попова, Ф. Русінова, Д. Хемптона та інших. В умовах перехідного періоду ця тема тривалий час не розглядалася українськими і російськими вченими, але на сучасному етапі з'являється все більше публікацій із зазначеної теми, над чим працюють Н. П. Ніколенко, Н. М. Нікуліна, О. О. Орхіменко, Р. Пікус, та інші. Разом з тим розглядаються окремі фрагменти ефективного управління страховою компанією, в той час як комплексно тема не досліджена. Також досліджуються окремі механізми, найбільш часто фінансовий, що вимагає комплексного вивчення проблеми і розгляду всіх її істотних елементів.

Метою статті є виділення найбільш вагомих механізмів ефективного управління страховою компанією. Основні завдання: розглянути особливості механізмів страхової компанії, визначити взаємозв'язок між механізмами та їх вплив на ефективність управління страховою компанією.

У цілому механізм може бути визначений як процес

управління об'єктом за допомогою важелів на основі методів управління. У кожному механізмі страхової компанії можна виділити універсальні методи: аналіз, планування, контроль і регулювання. На основі використання цих методів відбувається управління об'єктом.

Важелі формуються відповідно до конкретного об'єкта управління, його процесів, і визначають способи впливу. Крім цього, в механізм включається середовище функціонування об'єкта, яке задає умови реалізації політики управління. Згідно з цим алгоритмом відбувається побудова механізмів страхової компанії.

Широке застосування в страхових компаніях Західної Європи маркетинговий механізм отримав в 60-і рр. ХХ ст., коли задоволення страхового інтересу було поставлено в центр концепції діяльності страхової компанії. Відповідно до цієї концепції маркетинговий механізм повинен забезпечувати системність та обґрунтованість діяльності компанії в задоволенні реальних потреб та нагальних запитів клієнтів. [8, с. 202].

До маркетингового механізму страховика належать: аналіз зовнішнього середовища – страхового ринку, сегменту, попиту, конкурентів, і внутрішнього середовища – продуктів у розрізі їх життєвого циклу, оригінальних видів страхових послуг, формування бренду як основного чинника вартості страховика; планування маркетингової політики, контроль за її реалізацією і регулювання відповідно до відхилень.

У кризовий період у зв'язку зі скороченням витрат розвиток отримали специфічні напрямки маркетингу, такі як мобільний маркетинг, інтернет маркетинг, одним з поширених різновидів якого є вірусний маркетинг. Вірусний маркетинг – це спосіб просування бренду, коли інформацію про компанію та її продукти поширюють самі споживачі шляхом особистих рекомендацій [9, с. 43]. У вірусному маркетингу страхова компанія формує медіа інформацію, спрямовану на конкретну цільову аудиторію з тим, щоб кожен користувач, ознайомившись з нею, поділився даними зі своїм колом спілкування, тоді кількість користувачів збільшиться з 1 до 10-15 і так далі. Такий спосіб передачі інформації пояснює назву напрямку маркетингу. При цьому витрати страховика на вірусний маркетинг мінімальні: потрібне створення ролика,

націленого на користувачів, а далі його поширення відбувається самостійно.

Іншою сучасною тенденцією є мобільний маркетинг, в якому можна виділити MMS, Bluetooth, і найпоширеніший різновид мобільного маркетингу – технології SMS. SMS використовується для реєстрації коду, зазначеного на страховому полісі, щоб брати участь у розіграві, програмах лояльності, для проведення вікторин та конкурсів, опитувань, голосування та іншого [10, с. 37]. За допомогою SMS страховики сповіщають про дату закінчення полісу, нові акції й можливості. Завдання мобільного маркетингу – з мінімальними витратами робочої сили і матеріальних ресурсів сформувати імідж страховика, лояльне ставлення до його страхових продуктів, проінформувати споживача про особливості страхових продуктів.

Не дивлячись на відділення маркетингового механізму від Back-office, при побудові клієнт-орієнтованої компанії маркетинг буде впливати на інші напрямки страховика: формувати структуру, нові інформаційні канали і т. д. У цьому виявляється взаємовплив механізмів як частини одного цілого – страхової компанії.

У технологічному механізмі страховика визначається алгоритм дій конкретних працівників з метою укладення договору страхування. Технологічний механізм можна розглянути за наступними напрямками: відносно до договору страхування, каналу продажів, рівня автоматизації, продукту [4]. Для реалізації технологічного механізму страхова компанія по кожному із зазначених напрямків визначає цільову аудиторію, продуктовий ряд і канали продажів, на основі чого розробляє інструкцію для продавця продукту, де включені його функції, обов'язки, етапи продажу, контроль; створює необхідне програмне забезпечення та навчає фахівців.

Операційний механізм страховика спрямований на управління бізнес-процесами компанії, до числа яких входять процеси управління, основної діяльності та процеси забезпечення діяльності. Структурування бізнес-процесів дозволяє страховій компанії виділяти функціональні блоки для аналізу, оскільки завдяки такому розподілу можна визначити наскільки ефективно здійснюється управління тими чи іншими процесами, чи визначено та обгрунтовано цілі для окремих блоків і які стадії їх досягнення. У зв'язку з кризою, що вплинула на попит на страхові послуги, все частіше постає питання про співвідношення витрат різних підрозділів страховика та участі цих підрозділів у формуванні прибутку, в розв'язанні цього питання також використовується операційний механізм.

Результативність процесу управління багато в чому залежить від аналізу, аналітичних процедур, що застосовуються до бізнес-процесів компанії. Так на кожній стадії управління страховою компанією враховуються фінансові результати, динаміка показників, проводиться горизонтальний і вертикальний аналіз. Контроль за діяльністю страховика неможливий без аналізу, взаємозв'язку показників, які дозволяють зробити висновки про відповідність реалізованої політики зовнішньому і внутрішньому середовищам, можливостям розвитку при заданих показниках ліквідності, платоспроможності, надійності страхової компанії. В цілому, будь-який бізнес-процес страховика, що має якісну основу, різні витоки, в кінцевому рахунку

знаходить грошовий вираз, що дає можливість поділу цих процесів на частини та аналізу їх ефективності. Контроль за бізнес-процесами страхової компанії в рамках операційного механізму відповідає стандарту менеджменту якості ISO 9001:2000, прийнятому більш ніж в 190 країнах.

У рамках організаційного механізму визначається структура страхової компанії, порядок підпорядкування, контролю, формуються інформаційні канали, від функціонування яких залежить швидкість і обгрунтованість прийняття управлінських рішень. Серед безлічі організаційних структур не можна виділити ефективні або неефективні, адже при побудові структури кожної конкретної компанії слід враховувати її індивідуальні особливості. На наш погляд з урахуванням особливостей діяльності страхових компаній найбільш придатною є горизонтальна структура, яка дозволяє делегувати управлінські повноваження на горизонтальний рівень, формувати інформаційні канали між підрозділами і збільшити швидкість прийняття рішень.

Фінансовий механізм дозволяє страховикові управляти фінансами через фінансові важелі з використанням фінансових методів для досягнення найбільшого ефекту від формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. До фінансових важелів можна віднести тарифну політику, дивіденди, заробітну платню та інші. Фінансові методи є фінансовим аналізом, плануванням, контролем і регулюванням. Функціонування фінансового механізму в основному спрямовано на управління фінансовими ресурсами і результатами страхової компанії, з його допомогою досягається підвищення конкурентоспроможності страховика, гнучкість реагування на зміну умов зовнішнього середовища. Важлива роль тут відводиться аналізу, який проводиться на основі системи збалансованих показників, націлених на комплексну оцінку, визначення перспектив розвитку, досягнення стратегічних цілей, збільшення ринкової капіталізації, вдосконалення внутрішніх процесів та задоволення потреб користувачів страхових послуг [8, с. 213]: показники ліквідності і платоспроможності, ділової активності, рентабельності страхової компанії та її операцій, показники інвестиційної діяльності, частка ринку, аналіз страхового портфеля та інші.

Показники фінансового аналізу розраховуються для страхових компаній згідно з тими ж критеріями, що і для інших підприємств. Корективи вносять деякі особливості побудови фінансових відносин та розподілу коштів. Так, внаслідок значущості резервів страхової компанії, при розрахунку показника загальної ліквідності в знаменнику може використовуватися сума технічних резервів (для страхових компаній, що займаються ризиковими видами страхування). При визначенні рентабельності страхових операцій чистий прибуток ділиться на власний капітал або собівартість страхової послуги. У цілому особливості страхового бізнесу визначають і пріоритети щодо показників: особлива увага звертається ефективності управління, надійності та платоспроможності страховика.

Фінансовий механізм відображає ефективність управління в грошовому вираженні, однак досягнення цих результатів виявляється в маркетинговому, організаційному, операційному механізмі та інших.

Цілеорієнтаційний механізм задає напрямок діяльності страхової компанії, так як від місії, цілей і

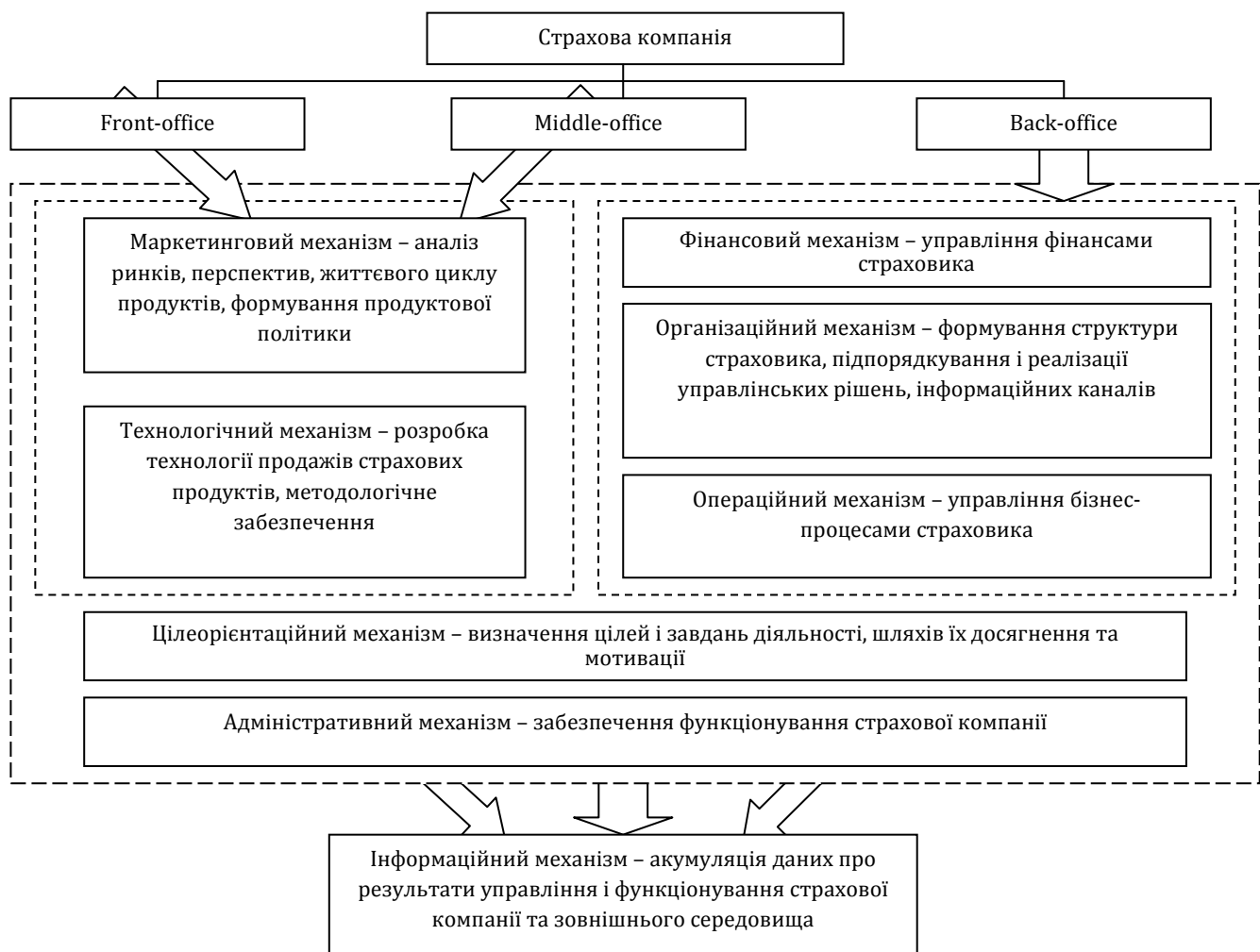


Рис. 1. Механізми функціонування страхової компанії

завдань залежить побудова всієї структури. Місією страхової компанії, як правило, є забезпечення економічної безпеки через сумлінне виконання зобов'язань перед клієнтами. Метою компанії є збільшення вартості вкладених коштів шляхом здійснення основної діяльності.

Адміністративний механізм включає функціонування юридичного відділу, інформаційних технологій, бухгалтерії, які забезпечують нормальну роботу страхової компанії.

За допомогою інформаційного механізму акумулюються всі дані, отримані із зовнішніх і внутрішніх джерел і надаються керівництву для аналізу, складання прогнозів розвитку, коригування поточної діяльності та планування перспектив.

Таким чином, страхова компанія складається з ряду механізмів, які з одного боку відокремлені один від одного і виконують окремі функції, але з іншого боку, взаємозв'язані, зміни в одному механізмі призводять до відбиття цих перетворень в іншому, так як вони є частиною одного цілого.

Ефективне управління страховою компанією визначається ефективністю управління кожним механізмом окремо і в сукупності. Ефективне управління є відношенням результату, отриманого від

здійснення управлінського рішення, і витрат, понесених на його здійснення. Для аналізу ефективності управління страховою компанією використовується ряд показників, до яких можна віднести показники структури активів, рівень сплаченого статутного капіталу, забезпеченість страховика власними засобами, рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів. Останнім часом поширення одержав аналіз динаміки вартості страхової компанії, що відображає результативність роботи, в тому числі ефективність управління компанією.

Ефективне управління страховою компанією визначається досягненням соціально-економічних цілей страховика і підвищенням ефективності діяльності при найменших витратах. Виділення механізмів ефективного управління страховиком дозволяє визначити та мінімізувати негативні фактори в кожному механізмі і найбільш повно використовувати існуючі можливості. Пошук шляхів підвищення результативності управління дозволить досягти конкурентних переваг, зміцнення надійності і стабільної роботи страховика, що визначає актуальність подальших досліджень.

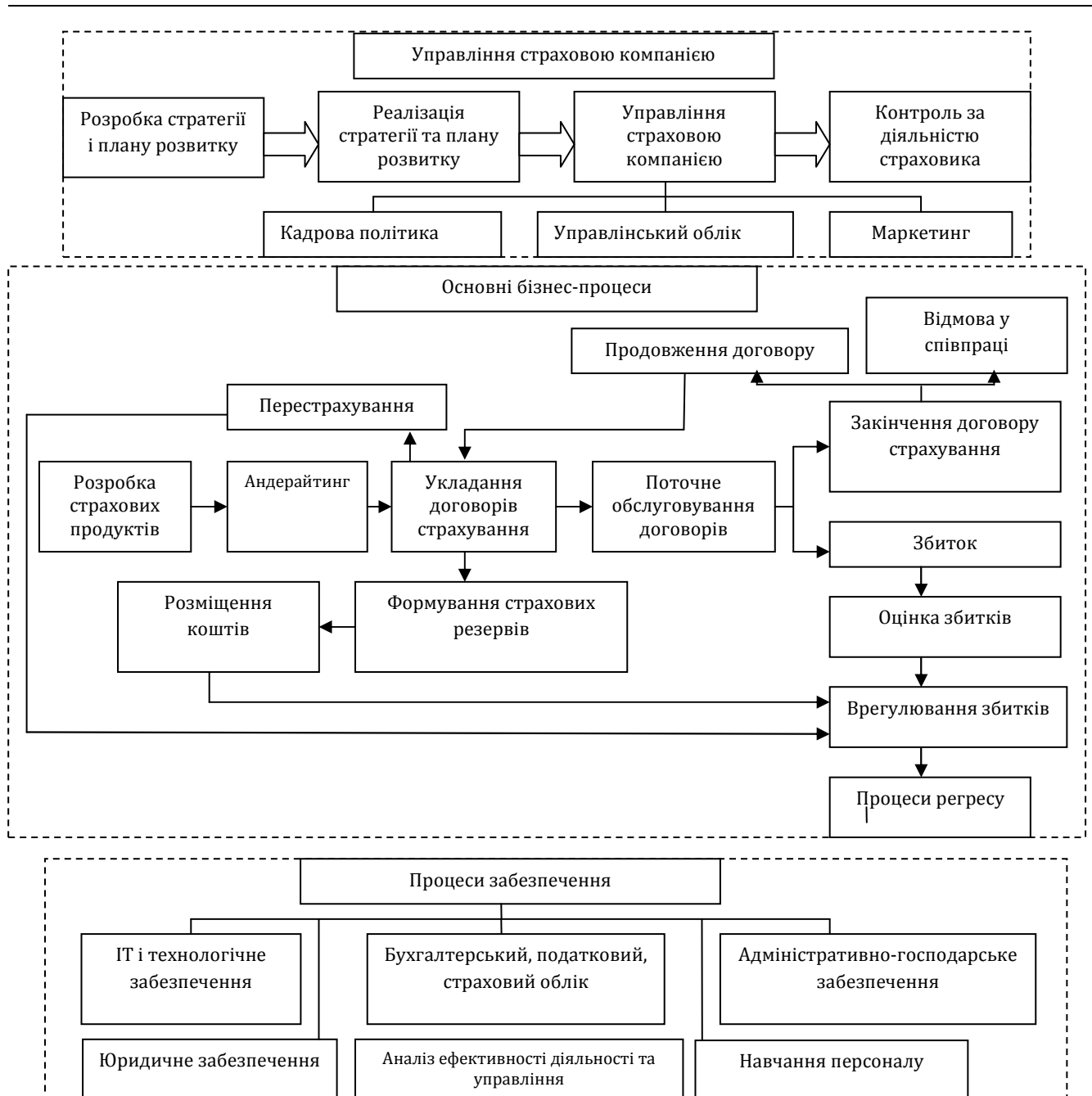


Рис. 2. Операційний механізм страхової компанії

Список літератури

1. Журавин, С. Г. Страховые компании и условия глобализации [Текст] / С. Г. Журавин. – М. : Анкил, 2005. – 176 с.
2. Менеджмент [Текст] : підручник / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, В. І. Анін та ін.; За науковою редакцією доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. – 652 с.
3. Менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Г. Е. Мошека, Ю. В. Поканевич, А. С. Соломко, А. В. Семенчук; заг. ред. к. е. н., проф. Г. Е. Мошека. – К.: Кондор, 2009. – 392 с.
4. Николенко, Н. П. Развитие технологий продаж страховой компании [Электронный ресурс] / Н. П. Николенко // Организация продаж страховых продуктов. – 2008. – № 1. – Режим доступа: <http://nnikolenko.com/index.php?art=21>.
5. Николенко, Н. П. Системный менеджмент в страховой компании: роль финансового управления [Электронный ресурс] / Н. П. Николенко // Управление в страховой компании. – 2007. – № 2. – Режим доступа: http://www.reglament.net/ins/mng/2007_2_article.htm
6. Николенко Н. П. Страховой менеджмент – технологии искусства [Электронный ресурс] / Н. П. Николенко // Медиа-информационная группа «Страхование сегодня» – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/printable/comments/278/>.
7. Осовська, Г. Е. Менеджмент організацій [Текст] : підручник / Г. Е. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2009. – 680 с.
8. Стратегічне управління страховою компанією [Текст] : моногр. / В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.; Наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
9. Тринчук, В. Вірусний маркетинг страхових компаній [Текст] / Віктор Тринчук, Василь Короленко // Страхова справа. – 2010. – №1 (37). – С. 42-46.
10. Тринчук, В. Мобільний маркетинг страхових компаній [Текст] / Віктор Тринчук, Богдан Лисак // Страхова справа. – 2010. – №1 (37). – С. 36-41.

РЕЗЮМЕ

Роменская Анна

Механизмы эффективного управления страховой компанией

В статье представлены механизмы страховой компании, стабильная работа которых, включая реагирование на изменения факторов внешней и внутренней среды, способствует повышению эффективности управления страховщиком. Выделены механизмы

функционирования страховой компании: маркетинговый, технологический, финансовый, организационный, операционный, целеориентационный, административный, информационный, и проанализированы с учётом современных тенденций в управлении.

RESUME

Romens'ka Anna

Mechanisms of effective management of insurance company

The mechanisms of the insurance company which stable work, reaction to changes in factors of external and internal environment increase the management efficiency of the insurance company are presented. The article identifies the mechanisms of the functioning of insurance company: marketing, technological, financial, organizational, operational, purposal, administrative, informational, and reviews in the light of current trends in management.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2011 р.

АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ ДЕМІНГА В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Досліджено теоретичні основи та концепції загального управління якістю (TQM). Проведено аналіз принципів Демінга з метою їх застосування до управління якістю процесів навчальної та наукової діяльності вищого навчального закладу.

Ключові слова: вищий навчальний заклад (ВНЗ), процесний підхід, загальне управління якістю (TQM), принципи Демінга.

У період переходу до ринкової економіки докорінно змінилися проблеми, що стоять перед керівниками освітніх установ і в першу чергу перед керівництвом вищих навчальних закладів. Основною метою ВНЗ стало виживання їх в жорсткій боротьбі та забезпечення своєї конкурентоспроможності, а запорукою досягнення цієї мети стала якість освітніх послуг.

Ключовою функцією управління довільною організацією є управління якістю процесів діяльності. Загальне управління якістю (TQM – Total Quality Management) є найбільш потужним методологічним напрямком, який передбачає участь усіх без винятку співробітників у забезпеченні якісного виконання усіх процесів організації.

Діяльність ВНЗ в силу актуальності питання висвітлена у працях багатьох дослідників. Серед вітчизняних дослідників варто відзначити роботи Лисенка Ю. Г., Андрієнка В. М. [1], Віткіна Л. М., Лаптева С. М., Фінікова Т. В., Піддубну С. М. [2]. Особливості процесного підходу до управління діяльністю ВНЗ висвітлені, зокрема, в роботах [3, 4]. Методологія загального управління якістю [5] пов'язана насамперед з ім'ям Вільяма Едвардса Демінга [6, 7]. Саме розроблені ним принципи покладені в основу міжнародних стандартів ISO [8-10] і є ефективними для впровадження в діяльність довільної організації. Проте абсолютна більшість публікацій з цього питання стосується виробничих підприємств, а застосування принципів управління якістю до процесів діяльністю ВНЗ є не вирішеною проблемою.

Метою даної статті є дослідження теоретичних основ загального управління якістю, аналіз принципів Демінга та їх застосування в управлінні процесами діяльності вищого навчального закладу.

Для вищих навчальних закладів пошук нових методів управління викликаний, на думку автора, такими причинами:

- посилення конкуренції серед ВНЗ, яких на сьогодні в Україні налічується близько 900 закладів;
- демографічною кризою, яка спричиняє значне зменшення чисельності абітурієнтів;
- зменшення державного замовлення для більшості ВНЗ;
- інтеграція вищих навчальних закладів у Європейський освітній простір з прийняттям

Болонської декларації;

- намагання відповідати принципам підготовки фахівців за вимогами міжнародного стандарту ISO 9001.

Як вже зазначалося, теоретичним фундаментом TQM є принципи його основоположника – доктора В. Е. Демінга, викладені ним півстоліття тому. Розглянемо 14 принципів Демінга, представлених в [7] і проведемо їх аналіз в рамках управління процесами діяльності ВНЗ. Зазначимо, що після назви принципу наведена цитата з [7], яка виділена курсивом і розкриває основну суть відповідного пункту Демінга. Далі іде авторський аналіз принципу та його проекція на процеси діяльності вищого навчального закладу.

Принцип 1. Стабільність мети. *Поставте перед собою мету і будьте незмінно рішучими і постійними у досягненні поставленої мети неперервного поліпшення продукції та послуг.*

Ректорат ВНЗ, оголосивши за мету покращення якості усіх процесів, не повинен бути голосливим. Якщо до цих пір керівництво ВНЗ мало прецеденти з невиконання своїх обіцянок, то може знадобитися час, щоб у інших співробітників університету з'явилася віра в те, що на цей раз керівництво налаштоване дійсно серйозно.

Принцип 2. Нова філософія. *Прийміть нову філософію управління.*

TQM і справді треба вважати новою філософією. Для навчального закладу це не просто декілька принципів управління навчальною, науковою або іншою діяльністю, яке триватиме певний час, а потім про нього можна забути. Це – радикальне переосмислення поглядів усіх співробітників. І якщо основна мета ВНЗ – надання якісної освіти, то це повинно стати мотивом для кожного працівника незалежно від того, чи задіяний він явно у навчальному процесі, чи ні. Адаже не тільки аудиторні заняття, але й наукова діяльність, культурні студентські заходи, активний відпочинок, приємна атмосфера та мікроклімат у колективі – все впливає на якісну підготовку фахівців.

Принцип 3. Відмова від масового контролю. *Знищуйте потребу у масових перевірках як засобі досягнення якості.*

Якщо практика перевірок занять викладачів завідувачами кафедр, навчальним центром та іншими

керівними структурами є звичною справою, то це лише демонструє наскільки далекі стандарти ВНЗ від ідеальної моделі Демінга. Часто керівництво настільки звикає до посереднього рівня проведення занять, що вважає подібні перевірки єдиним засобом для покращення їх якості. Насправді потрібно так будувати процеси, щоб якомога менше часу йшло на перевірку, а більше часу зосереджувалося на прогресі у навчанні. Слід зауважити, що виконання цього принципу не вимагає повної відмови від відвідування навчальних занять іншими викладачами. Ідеї бенчмаркінгу приносять відчутну користь у становленні молодих викладачів. Але головним стимулом у якісній підготовці та проведенні занять повинна стати думка про репутацію висококваліфікованого викладача у студентів та майбутніх роботодавців.

Принцип 4. Відмова від закупівель за найнижчою ціною. *Покінчіть із практикою оцінки і вибору постачальників тільки на основі ціни на їх продукцію.*

З огляду на ВНЗ мова йде про суму плати за навчання. У цьому питанні широко розповсюджена практика демпінгу. Стало правилом приховувати розмір плати за навчання до початку вступної кампанії і приймати рішення стосовно цього питання в останній момент, коли відомі ціни у ВНЗ-конкурентів. Така поведінка керівництва вищих навчальних закладів суперечить принципам *TQM*. Виграш від того, що за вищою ціною абітурієнти прийдуть якісно навчатися саме у ваш ВНЗ і тим самим отримають ґрунтовні знання у престижну роботу, значною мірою перевищить «економію» плати за навчання.

Проголошуючи цей принцип, Демінг зазначав, що потрібно прагнути до встановлення тривалих взаємовідносин із надійним постачальником. Для вищих навчальних закладів це означає інтеграцію у навчальні комплекси систем «школа – ВНЗ», «коледж – ВНЗ» та інших.

Принцип 5. Постійне поліпшення процесів. *Покращуйте постійно, сьогодні і завжди усі процеси планування, виробництва і надання послуг.*

Потрібно постійно відшукувати проблеми для того, щоб покращувати перебіг стратегічних, допоміжних та управлінських процесів діяльності ВНЗ. Неперервне удосконалення діяльності студентської *alma mater* є найпершим обов'язком ректорату. Ідеальних процесів не існує і тому уявна відсутність проблем пов'язана або з небажанням по-справньому оцінити недоліки процесу, або з некомпетентністю аналітиків, які проводять моніторинг процесу.

Найкращим способом дізнатися про бар'єри, що перешкоджають якісній підготовці фахівців у ВНЗ – це діалог безпосередньо з роботодавцем.

Принцип 6. Підготовка та перепідготовка кадрів. *Уведіть у практику сучасні підходи у підготовці та перепідготовці для всіх працівників, включно із керівниками.*

Сучасний світ є настільки динамічним, що встигнути за новими технологіями, методиками, розвитком інструментальних засобів просто нереально. Студент, який прийшов навчатися до ВНЗ, при якісній фаховій підготовці повинен через п'ять років володіти сучасними знаннями і практичними навичками у своїй галузі. А чому може навчити його викладач, якщо він не тримає руку на пульсі усіх фахових нововведень? На думку автора, основною проблемою при впровадженні у практику діяльності ВНЗ цього принципу є те, що кошти, витрачені на підготовку та перепідготовку

власних кадрів, мають довготривалу окупність. Це певною мірою суперечить українському менталітету у намаганні отримати швидкий прибуток. Далекоглядне керівництво ВНЗ ніколи не буде економити на зрощуванні власних висококваліфікованих кадрів.

Принцип 7. Запровадження лідерства. *Уведіть у практику лідерство як метод роботи, що допомогає працівникам виконувати свою роботу найкращим чином.*

Будь-який співробітник ВНЗ є керівником процесу, субпроцесу або процедури діяльності. Ректор керує університетом, проректор з наукової роботи – процесом наукової діяльності та науково-дослідною роботою студентів, провідний лектор розробляє загальну методiku викладання дисципліни, асистент керує ходом проведення практичного заняття, а лаборант як ніхто інший забезпечує належний стан технічного обладнання. Важлива роль вищого керівництва закладу полягає у тому, щоб кожен з них відчув себе лідером на своїй ділянці роботи і зміг пишатися своїми досягненнями.

Принцип 8. Витіснення побоювань. *Використовуйте ефективні засоби для викорінення страхів, побоювань та ворожості всередині організації.*

Страх є потужною емоцією, здатною перевернути все і звести нанівець усі зусилля ректорату досягти ефективної роботи навчального закладу. Цей застарілий авторитарний спосіб утримувати дисципліну можна спостерігати як у студентській академічній групі, так і в педагогічному колективі.

Невиконання цього принципу заперечує існування одного з найпотужніших засобів розв'язання складних проблем – мозкової атаки. Адже, тільки відсутність побоювання при несприйнятті ідей може породити неординарні корисні рішення.

Принцип 9. Знищення бар'єрів. *Зламайте бар'єри між підрозділами.*

Природно, що у великій та складній соціально-економічній системі є свої окремі команди співробітників, які мають власні інтереси, цінності і традиції. Потрібно шукати засоби процесного об'єднання різних структурних підрозділів. У рамках наукової діяльності такими засобами можуть стати міжкафедральні наукові семінари, для навчального процесу – навчально-методичні конференції та майстер-класи, а для вирішення важливих стратегічних питань – конференція трудового колективу. Справжнє співробітництво між усіма ланками та рівнями ВНЗ здатне зробити великий прорив у бік підвищення якості діяльності.

Принцип 10. Відмова від порожніх лозунгів та закликів. *Відмовтесь від використання плакатів, лозунгів і закликів, які вимагають від працівників якісної роботи, але нічого не говорять про методи досягнення цієї мети.*

Основна маса проблем низької якості навчання не у викладачах чи науковцях, а у самій системі організації та управління процесами діяльності, тобто знаходяться за межами можливостей пересічних співробітників ВНЗ. Тому потрібно відмовитися від нав'язливих нереальних закликів, а зосередити зусилля на динамічному розвитку рівня якості.

Принцип 11. Знищення числових норм і завдань. *Знищіть інструкції і стандарти, які встановлюють будь-які норми та квоти для співробітників і кількісні завдання для керівників.*

Ідея принципу полягає в тому, що наявність числової

норми завдання у будь-якому випадку негативно відбивається на якості. Наприклад можна зобов'язати викладача публікувати дві статті на рік у фахових виданнях. Якщо він активно займається науковою діяльністю, це не стане складною задачею, але після досягнення числового результату в публікаціях автоматичною реакцією буде зниження темпів наукової діяльності. Для викладача, який практично не займається наукою, такий показник є недосяжним, що викличе критику з боку керівництва.

Очевидно, що взагалі відмовитися від планових числових показників безглуздо і про це мова не йде. Просто потрібно шукати шляхи стимулювання діяльності професорсько-викладацького складу і студентів, повного розкриття їх здібностей і спрямування їх у потрібне русло, а не зрівнювати всіх однаковими числовими нормами.

Принцип 12. Гордість за свою працю. *Знищить бар'єри, які позбавляють працівників та керівників радості пишати своєю працею.*

Гордість за свою працю і можливість пишати її результатами є потужним фактором мотивації. Результат плідної праці викладача – це високий рівень підготовки студентів. Не потрібно чекати, поки цей рівень позитивно відіб'ється на успішній кар'єрі випускника. Треба доводити високу якість знань участю і перемогами в олімпіадах, конкурсах наукових робіт та інших студентських інтелектуальних змаганнях. Успіхи студентів є найкращою оцінкою викладацької праці. У науковій діяльності потрібно заохочувати співробітників до участі в наукових конференціях, публікації статей у провідних фахових виданнях, отриманні патентів на винаходи тощо. Усе це буде сприяти подальшому творчому розвитку особистості і, як наслідок, стрімкому зростанню якості професійної діяльності.

Принцип 13. Прагнення до освіти. *Запровадьте енергійну програму освіти та підтримки самовдосконалення для всіх співробітників.*

Кожен співробітник ВНЗ повинен прагнути до розширення свого кола знань. Ми не тільки навчаємо студентів, але й самі вчимося у них. Крім того, потрібно вчитися у інших викладачів, пізнавати їх сферу діяльності для покращення своєї роботи. Широка освіта в сучасному мінливому світі – це значний внесок у своє майбутнє.

Принцип 14. Прихильність до справи підвищення якості та дієвість вищого керівництва. *Ясно визначте непохитну прихильність вищого керівництва до постійного покращення якості обов'язково впровадьте в життя усі розглянуті вище принципи.*

Останній принцип Демінга носить організаційний характер. Тільки підтримки розглянутих 13 принципів явно недостатньо, потрібні конкретні справи по їх впровадженню в управління організації.

У Полтавському університеті економіки і торгівлі для впровадження в дію принципів загального управління якістю був створений науково-методичний центр управління якістю освітньої діяльності з метою удосконалення організації навчального процесу, поліпшення методичного забезпечення навчання студентів та реалізації завдань відповідно до вимог міжнародних та стандартів ISO серії 9000 [10-12]. У травні 2009 року Полтавський університет економіки і торгівлі пройшов акредитацію на відповідність системі міжнародних стандартів управління якістю серії ISO 9001:2008. За результатами акредитації було отримано

сертифікати стандартів IQNet (Міжнародної Мережі Сертифікації) та DQS GmbH (німецького органу сертифікації системи управління якістю).

Принципи Демінга є універсальним засобом ефективного управління діяльністю організації. Звичайно, можна сперечатися стосовно кількості та змісту принципів і певного дублювання інформації в деяких пунктах. Однак, їх важливість та актуальність для всіх типів організацій не викликає сумнівів. Особливого значення вони набувають в умовах кризи. На жаль, саме в таких складних умовах і знаходиться сьогодні українська система вищої освіти. Тому загальне управління якістю повинне стати для неї рятівним колом у конкурентному економічному середовищі і трампліном до висот якісної освіти.

Список літератури

1. Система фінансування менеджмента вищого учебного заведения [Текст] / Ю. Г. Лысенко, В. Н. Андриенко, В. И. Бабурина и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2004. – 602 с.
2. Побудова систем управління якістю вищих навчальних закладів [Текст] / Л. М. Віткін, С. М. Лаптев, Т. В. Фініков та інші. – К.: Видавництво «Таксон», 2009. – 563 с.
3. Роскладка, А. А. Системні підходи до управління вищим навчальним закладом як суб'єктом ринкової економіки [Текст] / А. А. Роскладка // Бізнес-інформ. - №4(2), 2010. - С. 90-92
4. Роскладка, А. А. Особливості функціонування інноваційного вищого навчального закладу в сучасних умовах [Текст] / А. А. Роскладка // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - №1, 2010. - С. 257-263.
5. Эванс, Д. Р. Управление качеством [Текст] / Д. Р. Эванс. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.
6. Деминг, В. Е. Выход из кризиса [Текст] / В. Е. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
7. Нив, Г. Р. Пространство доктора Деминга [Текст] / Г. Р. Нив. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 370 с.
8. ДСТУ ISO 9000:2005 Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2005, IDT). – К.: ДЕРЖСПОЖИВСТАНДАРТ УКРАЇНИ, 2005. – 40 с.
9. ДСТУ ISO 9001:2008 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT). – К.: ДЕРЖСПОЖИВСТАНДАРТ УКРАЇНИ, 2009. – 34 с.
10. ДСТУ ISO 9004:2009 Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності (ISO 9004:2009, IDT). – К.: ДЕРЖСПОЖИВСТАНДАРТ УКРАЇНИ, 2010. – 61 с.

РЕЗЮМЕ

Роскладка Андрей

Анализ принципов Деминга в управлении процессами деятельности высшего учебного заведения

Исследованы теоретические основы и концепции общего управления качеством (TQM). Проведен анализ принципов Деминга с целью их применения к управлению качеством процессов учебной и научной деятельности вуза.

RESUME

Roskladka Andriy

The analysis of Deming's principles in managing of the activity processes of the higher education establishment is considered. Theoretical bases and concepts of total quality management (TQM) are researched. The analysis of Deming's principles for the purpose to quality management of educational and scientific activity processes of the higher education establishment is carried out.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2011 р.

ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗЕРВІВ РОСТУ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВИ (на прикладі податку на додану вартість)

Розглянуто методичні аспекти прогнозування резервів надходжень до Державного бюджету України на основі аналізу чинної практики функціонування податку на додану вартість (за умови реалізації запропонованих заходів щодо реформування ПДВ).

Ключові слова: податкова система, податок на додану вартість, прогнозу, план, Податковий кодекс.

Державний податковий менеджмент відводить значне місце в процесі формування бюджетних ресурсів держави плануванню і прогнозуванню податкових надходжень. Можливості податкового забезпечення функціонування держави зіставляються із потенційним фіскальним ефектом економічно виправданого державного запозичення та загальним обсягом видатків бюджету, а сама стратегія підпорядковується умові сприяння стабільному зростанню ВВП за рахунок активізації ведення підприємницької діяльності та (або) розширення меж фінансової активності держави. Аналіз діючої практики формування бюджетних ресурсів держави показує, що оподаткування діалектично поєднується з борговим інструментарієм наповнення бюджету задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків та забезпечення оптимального функціонування соціально-економічної системи держави. Важливим аспектом реформування податкової системи в трансформаційних економіках є вдосконалення податкового прогнозування на державному рівні на основі свот-аналізу, який дозволить виявити вагомі резерви збільшення обсягу бюджетних ресурсів держави.

Питання податкового планування і прогнозування на рівні державного управління розроблялися в працях українських вчених: П. К. Бечко, В. П. Вишневського, О. Д. Данилова, А. І. Крисоватого, Ю. Б. Іванова, А. І. Луцика, Л. Л. Тарангул, А. М. Соколовської та ін.

Разом з тим, пропозиції щодо використання податкового прогнозування для пошуку резервів наповнення державного бюджету за умов реформування механізмів та інструментів фіскальної політики не знайшли широкого відображення у вітчизняній науковій літературі.

Метою дослідження є здійснення прогнозу резервів надходжень до Державного бюджету України на основі аналізу чинної практики функціонування податку на додану вартість (за умови реалізації запропонованих заходів щодо реформування ПДВ).

Ефективне державне податкове прогнозування дає можливість визначити ймовірність виникнення тих чи інших непередбачуваних подій, оцінити ризик настання важкопрогнозованих фінансових і податкових ситуацій, проаналізувати розбіжності між цілями платників податків і фіскальними цілями держави, звести до мінімуму втрати державного бюджету.

На сьогоднішній день у податковій системі України

найбільш вагомим з точки зору виконання фіскальних функцій виступає податок на додану вартість, який, водночас, завдяки притаманним йому перевагам виконує важливу роль нівеліра вартісних коливань в економіці за умови рівноваги між грошовим попитом і товарною пропозицією [1, с. 19]. Виходячи з того, що в країні не задіяні інші важелі організаційно-економічного, правового та адміністративного регулювання, які достатньою мірою сприяли б активізації ділової активності у бізнесовому середовищі та поживленню платоспроможного попиту серед населення, податок на додану вартість за таких умов покликаний компенсувати недостатній рівень участі суб'єктів підприємницької діяльності у формуванні фінансової системи держави, поступаючись при цьому нагальністю регулювання соціального добробуту, виходячи з принципів податкової системи та реалізації конституційних вимог щодо забезпечення достатнього рівня соціального розвитку.

Розглянемо основні аспекти прогнозування податкових надходжень до державного бюджету на прикладі податку на додану вартість.

Ефективність прогнозування надходжень ПДВ до бюджету можна визначити як відхилення фактичних надходжень податку до бюджету від прогнозованого показника, затвердженого Законом про Державний бюджет України (табл. 1).

Графічно аналогічні дані за 1999-2009 роки наведено на рис. 1.

Як свідчать проведені розрахунки, ефективність прогнозування надходжень ПДВ до Державного бюджету України не є високою. Похибки при прогнозуванні в окремі роки становлять більше 15%. Найменш точний прогноз зроблений у 2001, 2006 та 2009 роках (похибка 11,0%, 17,6% та 10,8% відповідно). Найбільш точний прогноз зроблений у 2005 році – похибка становила всього 0,3%. Тут необхідно зазначити, що саме починаючи з 2005 року Міністерство економіки та Міністерство фінансів України почали застосовувати нову методику прогнозування надходжень податку на додану вартість до державного бюджету. І якщо до цього переважно спостерігалось недовиконання планового показника, то після затвердження методики кожного року план був перевиконаний. Виняток становить лише 2009 рік, але причиною цього є занадто оптимістичні прогнози щодо стану економіки України.

Таблиця 1. Аналіз ефективності прогнозування надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України

млн. грн.

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Надходження податку	10348,4	13471,2	12598,1	16733,5	33803,8	50396,7	59382,8	92082,6	84596,7
План	11628,7	12887,8	13652,0	18357,1	33702,7	42859,2	57769,3	86069,3	94839,6
Відхилення від плану	-1280,3	583,4	-1053,9	-1623,6	101,1	7537,5	1613,5	6013,3	-10242,9
Похибка прогнозування, %	-11,0	4,5	-7,7	-8,8	0,3	17,6	2,8	7,0	-10,8

*розраховано на основі даних Міністерства фінансів України [2]

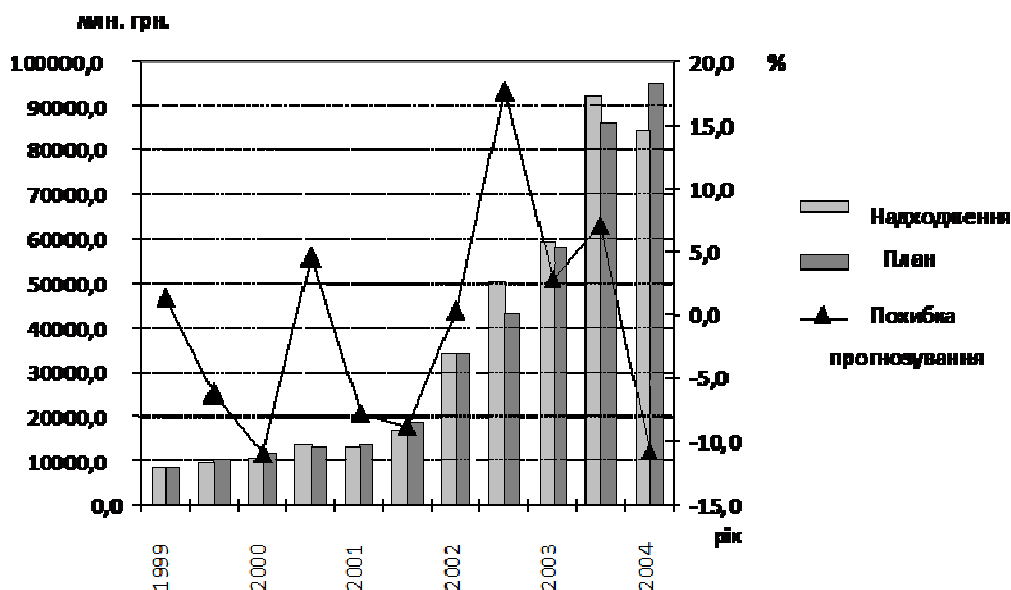


Рис. 1. Ефективність прогнозування надходжень ПДВ до Державного бюджету України

Таким чином, отримані результати свідчать про необхідність впровадження більш ефективних методів прогнозування податкових надходжень до Державного бюджету України.

В Україні єдиним податком, прогнозування якого підпорядковується окремій офіційно затвердженій методиці, є ПДВ. Остання була затверджена 31 серпня 2004 року спільним наказом № 545/315/502/637 Міністерства фінансів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державної податкової адміністрації України та Державної митної служби України [3].

Метою розроблення єдиної Методики є підвищення обґрунтованості прогнозних розрахунків надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України, а також досягнення узгодженості рішень щодо прогнозних обсягів податкових надходжень [4, с.164].

Побудова моделі включає шість етапів прогнозних розрахунків.

1. Визначення прогнозу надходжень податку із виробленої в Україні продукції на основі динаміки та змін кон'юнктури внутрішнього попиту. Основою для розрахунку показника є кінцеві споживчі витрати домашніх господарств.

2. Визначення прогнозу надходжень податку із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) на основі динаміки та змін кон'юнктури валової доданої вартості

за видами економічної діяльності.

3. Визначення на основі попередніх двох пунктів середнього показника надходжень податку із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг).

4. Визначення прогнозу надходжень податку із ввезених на територію України товарів на основі динаміки імпорту товарів.

5. Визначення прогнозу бюджетного відшкодування податку грошовими коштами на основі динаміки експорту та динаміки промислового виробництва.

6. Визначення на основі всіх попередніх пунктів загального сальдо надходжень податку до бюджету.

Перед здійсненням прогнозу за наведеною схемою необхідно визначити загальні принципи розрахунку прогнозу надходжень податку.

Розрахунок прогнозних надходжень податку здійснюється на основі визначення розрахункової бази оподаткування податком на додану вартість (далі - база оподаткування) та реальної ставки за формулою:

$$ПДВ_t = \frac{БO_t \times PC_t}{100} \quad (1)$$

де t - індекс часового періоду;
 $ПДВ_t$ - надходження податку;
 $БO_t$ - база оподаткування;

PC_t - реальна ставка податку.

Розрахункова база оподаткування (BO_t) визначається на основі тих макроекономічних показників, які є індикаторами бази оподаткування ПДВ, що визначена законодавством. Підходи залежать від етапу та варіанту прогнозування податку.

Реальна ставка податку відображає фактичний рівень, що склався відносно бази оподаткування. Реальна ставка оподаткування у звітному періоді обраховується за формулою:

$$PC_{t-1} = \frac{ПДВ_{t-1}}{BO_{t-1}} \times 100 \quad (2)$$

Розрахунок реальної ставки податку в прогнозованому періоді здійснюється за формулою:

$$PC_t = HC_t \times K_{k,t} \quad (3)$$

де HC - номінальна ставка податку;

$K_{k,t}$ - коефіцієнт корекції номінальної ставки.

Коефіцієнт корекції номінальної ставки є співвідношенням величини реальної і номінальної ставок оподаткування та відображає вплив чинників, умовно визначених як пільги з оподаткування, що діють відносно відповідної бази оподаткування у t -му періоді. Розрахунок зазначеного коефіцієнта корекції в звітному періоді здійснюється за формулою:

$$K_{k,t-1} = \frac{PC_{t-1}}{HC_{t-1}} \quad (4)$$

У прогнозованому періоді коефіцієнт корекції визначається за формулою:

$$K_{k,t} = K_{k,t-1} \times K_{n,t} \quad (5)$$

де $K_{n,t}$ - коефіцієнт зміни пільг.

Коефіцієнт зміни пільг відображає зміни в чинному законодавстві щодо регулювання та адміністрування податку, що з'являться в t -му періоді. Коефіцієнт повинен бути більшим за одиницю, якщо очікується ефект збільшення надходжень податку, та меншим одиниці, якщо очікується розширення обсягу пільг.

На підставі описаної методики розраховуємо базовий прогноз надходжень податку на додану вартість до державного бюджету. Необхідно зауважити, що в рамках базового прогнозу всі позитивні і негативні тенденції, які були наявні в економіці, залишаються без змін протягом аналізованого періоду.

З огляду на те, що метою цього дослідження є прогнозування резерву податкових надходжень, які можуть бути залучені до бюджету внаслідок запровадження заходів щодо підвищення ефективності справляння та адміністрування податку на додану вартість, проведемо подальші розрахунки.

На сьогоднішній день наявна велика частка тіньової економіки (за оцінками деяких експертів - до 60% ВВП) [9]. За рахунок зменшення обсягу тіньових операцій та переведення їх до «офіційної» економіки внаслідок змін у податковому законодавстві, запроваджених Податковим кодексом України, можна було б збільшити показники як ВВП, так і всіх його

складових. Для розрахунків використаємо офіційні дані, а саме: обсяги рівня «тіньової» економіки, обраховані Міністерством економіки України [10]. На рис.2 наведений інтегральний коефіцієнт, який визначається як зведений показник розрахунків за різними методами.

Податковим кодексом України запроваджено ряд заходів, спрямованих на реформування механізму справляння ПДВ в Україні [11]. Усі заходи умовно можна поділити на чотири групи:

1. Заходи, спрямовані на зниження надмірного податкового навантаження.
2. Заходи, спрямовані на покращення адміністрування податку.
3. Заходи, спрямовані на зменшення незаконного бюджетного відшкодування ПДВ.
4. Заходи, спрямовані на загальну детінізацію економічних відносин платників податку на додану вартість.

Вважаємо, що реалізація усіх вищезазначених заходів, а також підвищення рівня податкової культури платників податків дозволить до 2012 року зменшити рівень тінізації економіки до рівня 2001-2002 років.

Проведений поетапний аналіз прогнозованого обсягу бюджетних надходжень згідно з офіційною методикою, але за умови запровадження змін у справлянні та адмініструванні податку на додану вартість на фоні зниження рівня тіньової економіки, дозволяє встановити наступні прогнозні показники (табл. 3).

Введення в дію норм Податкового кодексу дозволить до 2012 року збільшити надходження ПДВ до державного бюджету у розмірі 21,8 млрд. грн. Враховуючи значний рівень бюджетного дефіциту останніх років, а отже і значні обсяги державних запозичень, що узалежнюють економіку України від міжнародних фінансових структур, такі резерви податкових надходжень є потужним джерелом формування бюджетних коштів, що набуває особливої актуальності в контексті пошуку перспектив нормалізації ситуації з державною заборгованістю та шляхів підвищення ефективності заходів в рамках зменшення державного боргу.

Особливої актуальності ефективне застосування інструментів податкового прогнозування набуває на сучасному етапі економічних перетворень та реформування податкової системи України. Точні прогнозні розрахунки податкових надходжень у державному бюджеті дозволять оптимізувати бюджетну політику та знизити граничні межі використання боргового забезпечення у фінансуванні витраток держави.

Аналіз діючої практики справляння податку на додану вартість ще раз доводить, що цей податок є найбільш нейтральним щодо різних груп товарів, тому зниження його базової ставки, передбачене Податковим кодексом України, рівномірно впливатиме на зменшення цін, а відтак і на розширення споживання. Можливі втрати бюджету від зниження базової ставки податку на додану вартість мають бути компенсовані за рахунок часткового виходу економіки з тіні, збільшення споживчого попиту, а відтак - підвищення рівня сплати як безпосередньо податку на додану вартість, так і інших видів податків.

Векторами подальших наукових розробок у цьому напрямку є вдосконалення методик та інструментів податкового прогнозування, що дозволить підвищити ефективність формування дохідної частини Державного

Таблиця 2. Прогнозування надходжень ПДВ до Державного бюджету України – базовий прогноз

млн. грн.

Показник	2009 р.	2010 р.			2011 р.	2012 р.
	Факт	План	Оцінка	Відхилення від плану, %	Прогноз	Прогноз
Податок із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	57460	58253	63264	9	80893	99621
- за кон'юнктурою попиту	57460	58253	51231	-12	74234	95482
- за кон'юнктурою валової доданої вартості	57460	58253	75297	29	87552	103760
Бюджетне відшкодування податку грошовими коштами	20887	24971	39505	58	44498	50943
Сальдо податку з вітчизняних товарів	36573	33282	23759	-29	36395	48678
Податок із ввезених на територію України товарів	48024	84402	71647	-15	79811	86196
Надходження податку до бюджету	84597	117684	95406	-19	116206	134874

*розраховано на основі даних Міністерства фінансів України [5], Державного комітету статистики України [6], Державної митної служби України [7], Державної податкової адміністрації України [8].

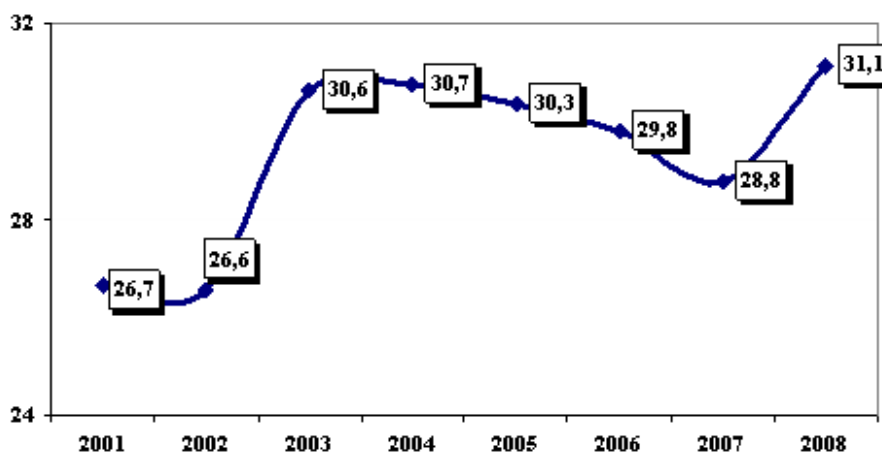


Рис. 2. Інтегральний коефіцієнт тіньової економіки в Україні, % від офіційного ВВП.

бюджету України в частині акумулювання податкових надходжень та зменшити обсяги державних запозичень.

Список літератури

- Крисоватий, А. І. Податок на додану вартість в аспекті реформування податків на споживання [Текст] / А. І. Крисоватий, І. П. Вакулч // Фінанси України . - 2002. - № 6. - С. 17-25.
- Офіційний сайт Міністерства фінансів України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
- Про затвердження Методики прогнозування надходжень податку на додану вартість [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України: від 31.08.2004: № 545/315/502/637. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1202-04>.
- Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету [Текст] : монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. - К.: НДФІ, 2004. - 344 с.
- Офіційний сайт Міністерства фінансів України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
- Офіційний сайт Державного комітету статистики України // - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Офіційний сайт Державної митної служби України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>.
- Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>.
- Кузнецов К. Криза збільшить тіньову економіку до рівня ВВП? [Електронний ресурс] / К. Кузнецов // Економічна правда. - 2009. - 18 лютого. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/499bd4b24a43f/>.
- Тенденції тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. - Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/133002/file/Zapiska_2008.doc.
- Податковий кодекс України [Текст] : закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. // Голос України. - 04.12.2010. - № 229 (№ 229-230).

Таблиця 3. Прогнозування надходжень ПДВ до Державного бюджету України – цільовий прогноз

млн. грн.

Показник	2009 р.	2010 р.			2011 р.	2012 р.
	Факт	План	Оцінка	Відхилення від плану, %	Прогноз	Прогноз
Податок із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	57460	57460	58253	63739	9	84535
- за кон'юнктурою попиту	57460	57460	58253	49492	-15	81035
- за кон'юнктурою валової доданої вартості	57460	57460	58253	77985	34	88035
Бюджетне відшкодування податку грошовими коштами	20887	20887	24971	38594	55	27470
Сальдо податку з вітчизняних товарів	36573	36573	33282	25145	-24	57066
Податок із ввезених на територію України товарів	48024	48024	84402	75230	-11	76564
Надходження податку до бюджету	84597	84597	117684	100374	-15	133629

12. Лютий, І. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки [Текст] / І. Лютий, В. Тропіна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 22.
13. Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіншової економіки [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України: від 18.02.2009: №123. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/135879/file/Metod_TinEk.doc.
14. Рева, Т. М. ПДВ: ефективність і проблеми справляння [Текст] / Т. М. Рева // Вісник академії митної служби України. – 2009. – №1. – С. 124-130.

РЕЗЮМЕ

Сидельникова Лариса

Прогнозирование резервов роста бюджетных ресурсов государства (на примере налога на добавленную стоимость)

Рассмотрены методические аспекты прогнозирования резервов поступлений в Государственный бюджет Украины на основе анализа действующей практики функционирования налога на добавленную стоимость (при условии реализации предложенных мероприятий по реформированию НДС).

RESUME

Sidel'nykova Larysa

Forecasting of backlogs of growth of budgetary resources of the state (on the example of value-added tax)

The methodical aspects of forecasting of backlogs of entering at the State budget of Ukraine on the basis of analysis of operating practice of functioning of value-added tax (on condition of realization of the offered measures on reformation of VAT) are considered.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

СОБІВАРТІСТЬ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ: СУТЬ ТА ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ

У статті досліджено проблеми формування собівартості медичних послуг. Вказано на необхідність розробки єдиної методики порядку формування собівартості наданих послуг для медичних закладів, введення визначення понять «медична допомога» та «медична послуга» в нормативних актах законодавства України.

Ключові слова: медична допомога, медична послуга, собівартість медичних послуг, собівартість медичної процедури.

Аналіз ситуації, яка склалася на сьогодні в системі охорони здоров'я України, свідчить про те, що принципи діяльності цієї галузі не відповідають сучасним економічним умовам держави.

Актуальність проблеми, що розглядається, зумовлена насамперед зростанням рівня якості медичних послуг охорони здоров'я в цілому та зміною їх складу.

Процес надання медичних послуг має знайти своє об'єктивне відображення в обліку. У системі бухгалтерського обліку це спричинює постановку і вирішення нових методологічних завдань у зв'язку з необхідністю адаптації категорій витрат, калькулювання собівартості, процесу ціноутворення, доходу, оподаткування тощо до умов ринку, в яких медичні послуги є товаром.

Існування медичних послуг у ринкових умовах неможливе без розрахунку їх собівартості.

Теоретичні та практичні аспекти обліку собівартості медичних послуг та порядок їх ціноутворення досліджувалися такими науковцями, як Р. Василюшин, П. Гаман, Т. Камінська, О. Клименко, М. Кольцова, О. Чехун, Н. Шпанковська та інші.

Метою статті є дослідження собівартості медичних послуг і процесу її формування.

Завданням статті є визначення поняття, дослідження основних категорій собівартості медичних послуг та процесу її формування в закладах охорони здоров'я.

Одним із важливих і проблемних питань у сфері надання медичних послуг є технологія розрахунку собівартості, оскільки істотний вплив на міжнародні потоки медичних послуг має ціновий фактор, а саме – ціна медичної послуги.

Специфіка надання медичних послуг полягає в тому, що послуги пов'язані з охороною найбільш важливої цінності людини – її життя та здоров'я. Проблемою є те, що цю послугу не можна побачити, спробувати, дізнатися до моменту її набуття.

До сьогодні зміст понять «медична допомога» та «медична послуга» ще не визначено в Основах законодавства України про охорону здоров'я та інших нормативних актах. Немає трактування цього поняття не тільки в нормативних актах, а й у медичній літературі.

Дефініції зазначених понять і термінів, наведені науковцями і практиками, різноманітні і збігаються лише в окремих частинах чи елементах. Так, «медична

допомога» і «медична послуга» трактуються і як синоніми, і як антоніми, і як частина одна одної. Так само співвідносяться поняття «медична допомога» і «медичне обслуговування».

Зміст поняття «медична допомога» з'ясувався шляхом як його граматичного аналізу, так і дослідження правових актів. У лінгвістичному аспекті слово «допомога» означає сприяння, підтримку (фізичну, матеріальну, моральну тощо) в чому-небудь; захист кого-небудь, порятунк у біді; робити певний вплив, що дає потрібні наслідки, приносить полегшення, користь, у т. ч. і виліковувати; дію, скеровану на підтримку (реалізацію чиїх-небудь запитів або потреб у чому-небудь) за певних обставин.

Послуга – дія або діяльність когось на користь іншої особи. З економічної точки зору – трудова доцільна діяльність, результати якої відображаються у корисному ефекті, особливий споживній вартості. Особливістю послуги є збіг у часі та в просторі процесів виробництва, реалізації і споживання її споживної вартості.

Тому ми вважаємо, є доцільним розрізнати два на перший погляд однозначних поняття «медична допомога» та «медична послуга». Оскільки перше передбачає загалом діяльність з підтримки здоров'я пацієнта, а друге поняття є більш комерційним та визначає діяльність, у кінцевому результаті якої складається особлива споживча вартість і досягається корисний ефект. І тому в подальшому в нашому дослідженні ми використовуватимемо поняття «медична послуга».

Отже, медична послуга – комплекс діагностичних і лікувальних заходів з підтримки та захисту потреб здоров'я пацієнта, спрямованих на встановлення діагнозу, усунення чи зменшення симптомів і проявів захворювання чи патологічного стану, з приводу якого звернувся пацієнт, на нормалізацію його життєдіяльності, покращення чи відновлення здоров'я, в результаті чого формується певна споживна вартість та досягається корисний ефект.

Розглянемо визначення поняття «собівартість медичної допомоги».

Собівартість медичної допомоги – це виражені в грошовому еквіваленті поточні витрати лікувального закладу, зумовлені наданням лікувальних, діагностичних, профілактичних, відновлювальних та інших видів медичних послуг населенню [1, с. 29]. Метою формування собівартості медичної послуги є

своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних із наданням окремої послуги, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів [2, с. 6]. Основними категоріями собівартості в закладах охорони здоров'я є: а) собівартість медичної процедури; б) собівартість діагностики та лікування нозологічної одиниці хвороб; в) собівартість підрозділу; г) собівартість лікувального закладу.

Собівартість підрозділу – поточні витрати лікувального закладу на весь обсяг медичних процедур, що виконувались лікувальним закладом за визначений період у певному підрозділі.

Собівартість закладу – сумарні поточні витрати лікувального закладу на весь обсяг медичних процедур, що виконувались у всіх підрозділах закладу за визначений період, а також витрати на інші види діяльності, дозволені чинним законодавством України.

Основою для розрахунку всіх показників собівартості медичного закладу є розрахунок собівартості медичної процедури. Отже, медична процедура є основною одиницею калькулювання [1, с. 30].

Під медичною процедурою доцільно вважати технологічно й організаційно відокремлену частину лікувального процесу, яку може здійснювати медичний працівник на одному робочому місці при незмінному складі засобів праці. Медична процедура є основною одиницею обліку, планування, нормування витрат, є об'єктом організації робочого місця й основним елементом формування технологічної схеми лікування та діагностики.

Собівартість медичної процедури складається з поточних витрат закладу, згрупованих за статтями калькулювання. До поточних витрат належать витрати основного структурного (лікувального) підрозділу, а також витрати параклінічних і допоміжних служб, пов'язані з виконанням цієї процедури. До структурних підрозділів медичних закладів відносяться підрозділи, тобто – відділення і кабінети, в яких здійснюється технологічний процес виконання медичної процедури (аналіз, дослідження, маніпуляції, операції та ін.), а також служби, що створюють умови для належного лікувального процесу (адміністративні, господарчі і т. п.).

При проведенні розрахунків всі підрозділи закладу умовно необхідно поділити на три групи:

- амбулаторно-поліклінічні, лікувальні або стаціонарні (денні) відділення, в яких здійснюється технологічний процес надання медичної послуги (маніпуляції, оперативне втручання, лікування);
- параклінічні відділення (кабінети), призначені для виконання діагностичних і лікувальних процедур, у т. ч. фізіотерапевтичні, рентгенологічні відділення, клініко-діагностична лабораторія, кабінети функціональної діагностики, лікувальної фізкультури, призначені для здійснення додаткових медичних процедур, пов'язаних з діагностикою і лікуванням;
- адміністративно-господарські підрозділи – адміністрація закладу, відділ кадрів, бухгалтерія, кабінет медичної статистики, реєстратура, господарська служба [1, с. 30].

Підрозділи першої та другої груп є основними підрозділами, оскільки вони здійснюють основну діяльність медичного закладу.

Вказаний розподіл підрозділів на групи необхідний для подальшого поділу витрат, оскільки розрахунок вартості медичної послуги здійснюється за формулою (1):

$$B = VP + VN \quad (1)$$

де B – вартість послуги;

VP – витрати прямі;

VN – витрати непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з наданням медичної послуги. До них відносять витрати на оплату праці лікарів та середнього медичного персоналу; відрядження на їх заробітну плату; матеріальні витрати; знос медичного та іншого обладнання, що використовується безпосередньо у процесі надання медичної послуги; знос м'якого інвентарю в основних підрозділах.

Непрямі витрати – це ті їх види, які потрібні для забезпечення діяльності медичної установи або організації, але безпосередньо у процесі надання медичної послуги не використовуються: оплата праці персоналу, що є загальним для всього медичного закладу; нарахування на оплату праці персоналу загальних служб медичного закладу; господарські витрати; витрати на відрядження та службові роз'їзди; знос основних фондів та нематеріальних активів медичного закладу загального призначення, що безпосередньо не пов'язані з процесом надання медичної послуги; знос м'якого інвентарю в допоміжних підрозділах; витрати на оренду (за її наявності); інші витрати.

Для правильного розподілу непрямих витрат необхідно використовувати планові або нормативні значення критеріїв розподілу [1, с. 31].

Як правило, при розподілі змінних накладних (побічних) затрат у якості критеріїв використовують фактичні значення показників бази розподілу, а при розподілі постійних побічних (накладних) затрат – планові або нормативні значення критеріїв розподілу. В таблиці 1 наведено зразок переліку критеріїв розподілу накладних затрат.

Накладні (побічні) витрати можуть бути розподілені трьома методами: прямим, кроковим і за допомогою системи лімітних рівнянь. Перший і другий методи менш точні, ніж третій. У результаті розподілу накладних витрат отримують коефіцієнти, які дозволяють визначити побічні (накладні) витрати конкретного підрозділу.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки: абсолютним пріоритетом на сучасному етапі соціально-економічного розвитку повинні стати реформи в секторі охорони здоров'я.

Необхідним є введення визначення понять «медична допомога» та «медична послуга» в нормативних актах законодавства України, що уможливить появу більш точного визначення такого поняття як «собівартість медичної послуги».

Технологія розрахунку собівартості медичної послуги в медичних закладах – складний процес, який залежить від багатьох складових:

- медична процедура є основною одиницею калькулювання;
- медичні послуги діляться на розділи;
- для здійснення розрахунку підрозділи медичного закладу умовно розбивають на три групи;

Таблиця 1. Критерії розподілу накладних витрат за видами затрат

Критерій розподілу	Найменування затрат
Площа приміщень	Амортизація будівель, електроенергія, утримання приміщень у чистоті, дезінфекція, поточний ремонт, утримання охорони, опалення, гаряча вода
Чисельність персоналу	Канцелярські витрати, витрати на відрядження, підготовка кадрів
Чисельність персоналу + планова кількість хворих	Амортизація транспорту, утримання транспорту, знос малоцінних і швидкозношувальних предметів, знос м'якого інвентарю, водопостачання, каналізація, вивезення сміття, утримання ліфтів
Собівартість або кількість одиниць обладнання	Знос обладнання, ремонт обладнання
Кількість носіїв затрат	Послуги зв'язку
За встановленими нормативами	Споживання газу, прання білизни

- нормативи затрат і споживання за основними статтями прямих витрат;
- критерії розподілу непрямих витрат за видами затрат.

Виходячи з цього, для медичних закладів необхідно розробити єдину методику порядку формування собівартості наданих послуг. Без розробленого та затвердженого порядку надання медичних послуг, не можна їх правильно організувати та здійснити контроль за дотриманням порядку їх формування та якістю наданої послуги.

Список літератури

1. Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України : від 17 вересня 1996 р. № 1138.
2. Василюшин, Р. Й. Технології розрахунку собівартості і цін медичних процедур та нозологічної одиниці. Алгоритм визначення коефіцієнтів перерозподілу накладних витрат у закладах охорони здоров'я – основа для створення медико-економічних стандартів [Текст] / Р. Й. Василюшин // Український медичний часопис. – № 6(56). – 2006. – С. 28–30.
3. Камінська, Т. Про економічну сутність медичної послуги [Текст] / Т. Камінська // Економіка України. – 2003. №8. – С. 50–55.
4. Клименко, О. М. Вдосконалення калькулювання платних послуг у медичних установах [Текст] / О. М. Клименко, О. В. Басенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11 (90). – с. 150–153.
5. Корнацький, В. М. Ціноутворення медичної допомоги і вартість здоров'я як національного продукту держави [Текст] / В. М. Корнацький, О. М. Шевченко // Український медичний часопис. – 2004. – № 3/41. – с. 77–79.
6. Левицька, С. О. Облік та аналіз діяльності і бюджетних установ [Текст] / С. О. Левицька. – Рівне, 2004. – С. 8–14.
7. Мачуга, Н. З. Проблема функціонування контролю за якістю медичних послуг [Текст] / Н. З. Мачуга // Зб. тез доповідей міжвузівської конф. «Проблеми розвитку фінансової системи та обліку». – Львів, 2000. – С. 45–46.
8. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [Текст] / Н. М. Григор, О. В. Крехівський та інші. – К., 2007. – С. 5–7.
9. Пащенко, В. М. Підприємницька діяльність та управління фінансами в охороні здоров'я [Текст] / В. М. Пащенко. – К., 2004. – С. 145–148.
10. Шпанковська, Н. Облік витрат на надання платних медичних послуг [Текст] / Н. Шпанковська, М. Кольцова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 41–46.

РЕЗЮМЕ

Сорока Светлана

Себестоимость медицинских услуг: сущность и порядок формирования

В статье исследованы проблемы формирования себестоимости медицинских услуг. Указана необходимость разработки единой методики порядка формирования себестоимости предоставляемых услуг для медицинских учреждений и введение определения понятий «медицинская помощь» и «медицинская услуга» в нормативных актах законодательства Украины.

RESUME

Soroka Svitlana

Prime price of medical services: essence and buildup

This article explores the problems of the cost of medical services. The necessity of developing of common methodology of the cost of services to health facilities is provided. The definitions of "medical assistance" and "medical service" regulations in the legislation of Ukraine are introduced.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2011 р.

Ігор СТЕФАНІВкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет**Богдан ГАЛИН**викладач кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ І ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто п'ять гіпотетичних моделей національної фіскально-бюджетної системи та наслідки впливу обсягів ВВП на наповнення держбюджету та на рівень оподаткування, податкову базу, в цілому. Запропоновано, як оптимальний, стимулювальний тип оподаткування і політику державних видатків на найближчий період економічного і соціального розвитку країни.

Ключові слова: фіскально-бюджетна система, оптимізація системи оподаткування, сукупний дохід (ВВП), рівень оподаткування, податкова база.

Проблема оптимізації системи оподаткування і бюджетного регулювання, розроблення узгодженої стратегії їх реформування в Україні сьогодні стоїть як ніколи гостро: нещодавно прийнятий Податковий кодекс не влаштує переважно більшість як податкоплатників, так і аналітиків.

Питання і справді неоднозначне: воно, на наш погляд, є ще недостатньо теоретично і апікативно опрацьованим та аргументованим щодо макроекономічних аспектів й наслідків фіскального регулювання – у дещо специфічних умовах ослабленої шоками і політичними потрясіннями нашої транзитивної економіки. Очевидними також вбачаються впливи сформованих у 90-ті роки ХХ ст. бюрократичних, фінансово-промислових та інших олігархічних груп на прийняття того чи іншого державницького рішення.

Актуальність цієї теми полягає у наявності доволі складної і суперечливої системи оподаткування в Україні, у низькій або недостатній її ефективності, у відсутності остаточної й узгодженої концепції і напрямків її реформування.

Проблемі оподаткування та податкової системи, податкового і бюджетного регулювання економіки присвячено багато праць і наукових публікацій економістів, у тому числі й відомих. Серед них – Р. Барроу, Ш. Бланкарт, К. Бруннер, Дж. М. Бюкенен, Е. Гансен, Р. Гаррод, У. М. Гассі, Дж. Гікс, Дж. К. Гелбрейт, Е. Домар, К. Еклунд, К. Ерроу, К. Кларк, А. Лаффер, Р. Лукас, Ф. Нойман, Дж. Робінсон, Дж. Е. Стігліц та інші [1; 2; 3; 4].

Якщо ж врахувати, що перехідні або трансформаційні економіки потребують особливого підходу, то згадаймо авторів, що приділяли окрему увагу цьому аспектові питання: В. Андрущенко, Є. Балацького, Л. Бальцеровича, О. Десятнюк, Є. Гайдара, В. Гейца, Ю. Іванова, Я. Корнаї, А. Крисоватого, С. Лушина, Ю. Петрова, Ю. Русакової, Дж. Сакса, А. Соколовської, А. Суторміної, В. Федосова, Н. Фліссака,

Д. Черника, С. Юрія та багатьох інших [2; 5; 6; 7].

Порушуючи питання про те, який тип фіскально-бюджетного регулювання національної економіки є більш прийнятним для нашої країни за сучасних умов, розглянемо теоретично деякі макроекономічні наслідки тієї чи іншої системи та сполучення (комбінацій) окремих елементів (підходів) у реалізації певної бюджетної політики у коротко – і середньостроковому періоді.

Варіант перший: бездефіцитний бюджет за незмінного обсягу державних видатків (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, такий варіант досягнення бездефіцитного і незмінного за розміром держбюджету можливий або за стабільної регресивної системи оподаткування, коли найбільший – у процентному виразі – податковий тягар лягатиме на плечі найбільш вразливих верств населення і “слабших” підприємців, або ж – за дискреційної фіскальної політики – періодичного зниження ставок оподаткування внаслідок зростання сукупного доходу (ВВП).

Перше – пасивна податкова політика – викликає сумнів внаслідок явно порушення принципів гуманності і соціальної справедливості в суспільстві, і призведе до значної соціальної напруги; друге – ситуативна політика зниження ставок оподаткування зі зростанням сукупного доходу – має й свій зворотній бік: за умов навіть незалежного від уряду падіння обсягу сукупних доходів і витрат, він вдається до найбезглуздіших, з точки зору макроекономічних наслідків, дій тобто до збільшення кількості податків або ж (та) завищення ставок оподаткування.

Навіть за умов сумлінного справляння податків та їх сплати, така політика призведе – однозначно – до знеохочення підприємницької активності, і як наслідок – до згорання бізнесу. Такі дії уряду можуть посилити кризові явища в економіці, а саме – спричинити стагфляцію: одночасне, бурхливе зростання цін та обвальне падіння виробництва і попиту, що супроводжуватиметься надмірним зростанням

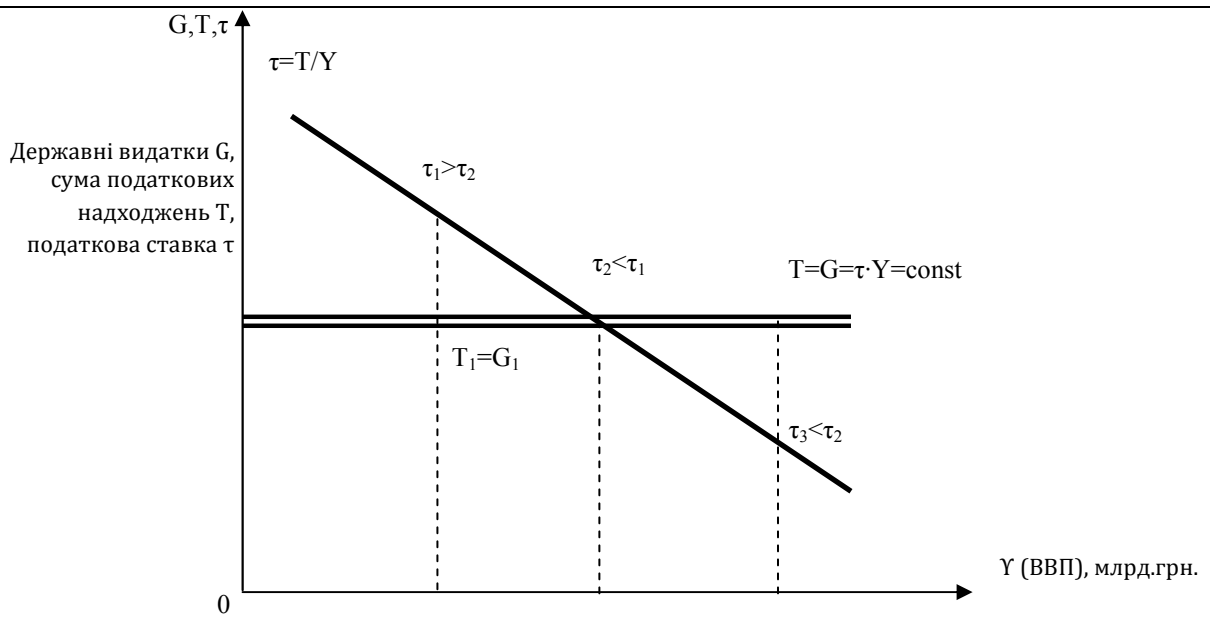


Рис. 1. Зміна ставки оподаткування доходу при мінливому ВВП за незмінного розміру держбюджету

безробіття, зuboжінням населення, спричинятиме соціальну та внутрішньополітичну нестабільність в країні.

З іншого боку, за умов належного (сумлінного) справляння податків і оптимальної структури та чисельності апарату податкової служби, та при зростанні ділової активності, зайнятості і доходів, можливе і зниження ставок оподаткування, скорочення кількості самих податків для стимулювання подальшого економічного зростання і добробуту. У цьому разі податкова база, в цілому, розширюватиметься. Завданням ж уряду є недопущення інфляції попиту, підтримка стабільності національної грошової одиниці – вже суто монетарними (грошово - кредитними) методами та інструментами.

Варіант другий передбачає також завдання щодо

бездефіцитного бюджету, проте за незмінної ставки оподаткування $\tau = T/Y$. Тоді, графік залежності держбюджету від величини (обсягу) ВВП буде виглядати так, як це показано на рисунку 2.

Аналіз другого варіанту, що демонструє графік залежності обсягу бездефіцитного, збалансованого за будь-яких умов, державного бюджету – коли видатки завжди дорівнюють доходам, від об'єктивної зміни розміру рівноважного ВВП – приводить до першого висновку, що така політика є пасивною (тобто вмонтованих автоматичних стабілізаторів) і забезпечується (передбачає) єдиною ставкою оподаткування як для різних суб'єктів господарювання (платників податків), так і для різних обсягів сукупного доходу (ВВП). Іншими словами, це – пропорційне оподаткування доходів [1].

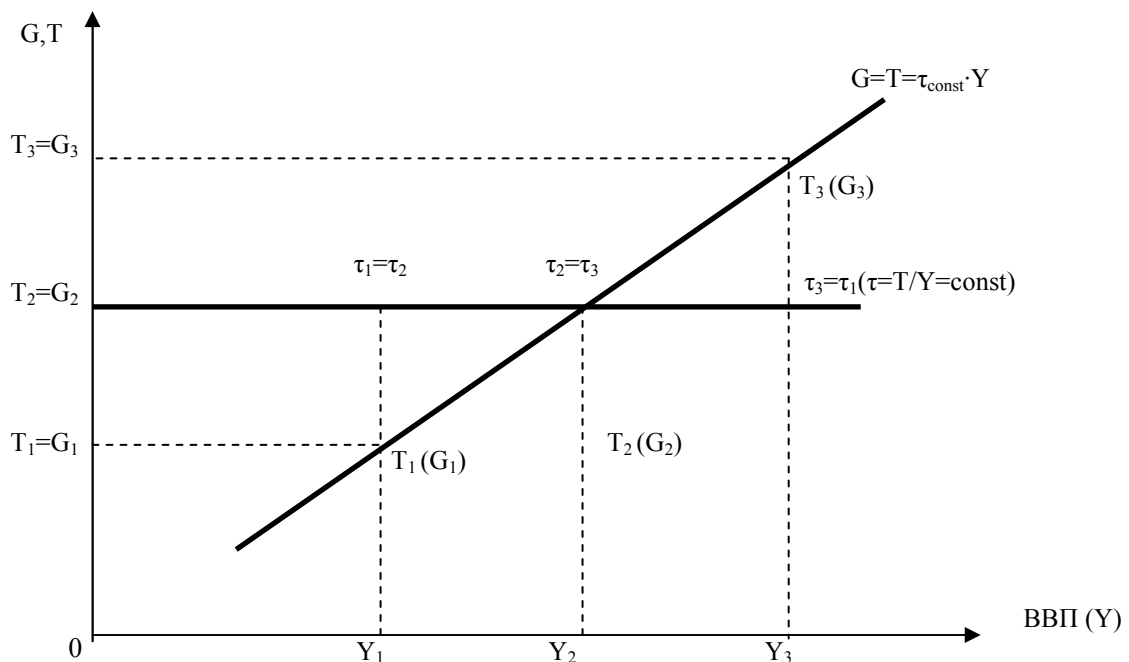


Рис. 2. Залежність обсягу бездефіцитного держбюджету від ВВП за незмінної ставки оподаткування доходу

Друге. Слабкою рисою такої фіскальної системи є необхідність у скороченні державних витратків – внаслідок об'єктивного зменшення суми податкових надходжень, коли з тих чи інших причин ділова активність, сукупні доходи (ВВП), сукупний попит і пропозиція – знижуються.

Справа у тім, що завжди є певний рівень мінімально-необхідних, “автономних” державних витрат (на утримання апарату державного управління, оборону тощо).

Скорочення держапарату чи розміру затрат на його утримання, під час криз, загрожує послабленню держави як інституції, а скорочення соціальних виплат і податкових пільг – та ще й у “скрутний період” економічного спаду і зростання безробіття – загрожує масовим зубожінням, надмірною диференціацією населення за доходами, невдоволенням політикою уряду та соціально-політичними катаклізмами.

Сценарій 3: можливість утворення тимчасових дефіцитів і профіцитів бюджету за мінливого доходу, незмінних державних витратків та незмінної ставки оподаткування доходу, тобто за пропорційного оподаткування.

Наслідки такого сполучення елементів податково-бюджетної системи у динаміці стосовно змінного обсягу реального ВВП (сукупного доходу, що дорівнює сукупному обсягу національного виробництва кінцевих товарів і послуг), розглянуто нами на рисунку 3.

Як бачимо, така система податково-бюджетного регулювання економіки цілком прийнятна для розвинутої циклічної економіки, з відносно стабільними умовами функціонування. Аналогічний випадок (як податково-бюджетна система) розглядається у підручниках з макроекономіки і державного регулювання економіки [1;6].

Скажімо, за умов тимчасового циклічного спаду в економіці, обсяг реальних сукупних доходів суспільства недостатній для наповнення – через нижчі податкові виплати – фіксованого держбюджету; і тоді, враховуючи незмінні витатки з держбюджету, утворюється дефіцит

(витатки з бюджету перевищують його доходи). Проте, при виході з фази депресії (кризи) сукупні доходи знову збільшуються, що дає змогу у даному – другому – періоді наповнити бюджет податковими надходженнями вже у повному обсязі, без дефіциту.

Щоправда, на цій фазі пожвавлення зберігається дефіцит з минулого періоду – державний борг; і лише третя фаза макроекономічного циклу – піднесення – забезпечує профіцит бюджету, внаслідок того, що обсяг податкових надходжень є більшим за незмінні державні витатки. В цілому ж, за розглянуті три періоди (фази) ділового циклу, держбюджет країни залишається збалансованим: профіцит у третьому періоді компенсує дефіцит у першому.

Сценарій четвертий: мінливий ВВП, бездефіцитний бюджет за регресивної ставки оподаткування, тобто коли τ є спадною функцією від сукупного доходу (рис. 4).

Як видно з рисунка 4, за низького рівня сукупного доходу Y (ВВП), сталий обсяг податкових надходжень можливий за вищої ставки оподаткування, що стримуватиме підприємницьку ініціативу, сукупні витрати і, зрештою, подальше зростання доходу Y .

Теоретично, таке можливе тільки у періоди піднесення, під час циклічних пожвавлень розвинутої стабільної економіки, для стримування “перегріву” економіки і надзвичайно згубно під час спадів і криз. В даному випадку, тип регулювання тут явно ситуативний (дискреційний) і передбачає активне поточне втручання держави у перерозподіл доходів від найбідніших до найбагатших, “ручний” режим регулювання, репресивні вилучальні заходи під час застою (криз) чи погіршення кон'юнктури.

Варіант 5: політика (система) вмонтованих стабілізаторів (пасивне регулювання економіки) у циклічній економіці стабільного типу, за пропорційного оподаткування та мінливіх державних витратків (рис. 5).

Як і у сценарії № 3, за незмінної ставки оподаткування, через об'єктивні коливання обсягу сукупного доходу Y – періодично утворюються дефіцити

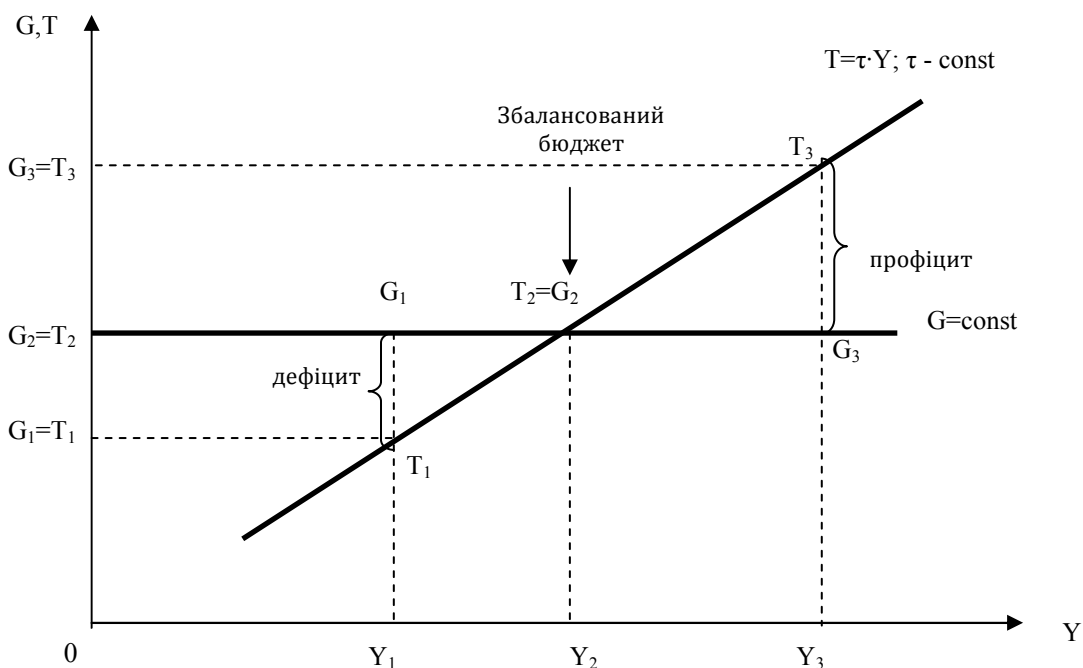


Рис. 3. Утворення дефіцитів і профіцитів бюджету у мінливих ринкових умовах за незмінних державних витратків та ставки оподаткування τ [1;2]

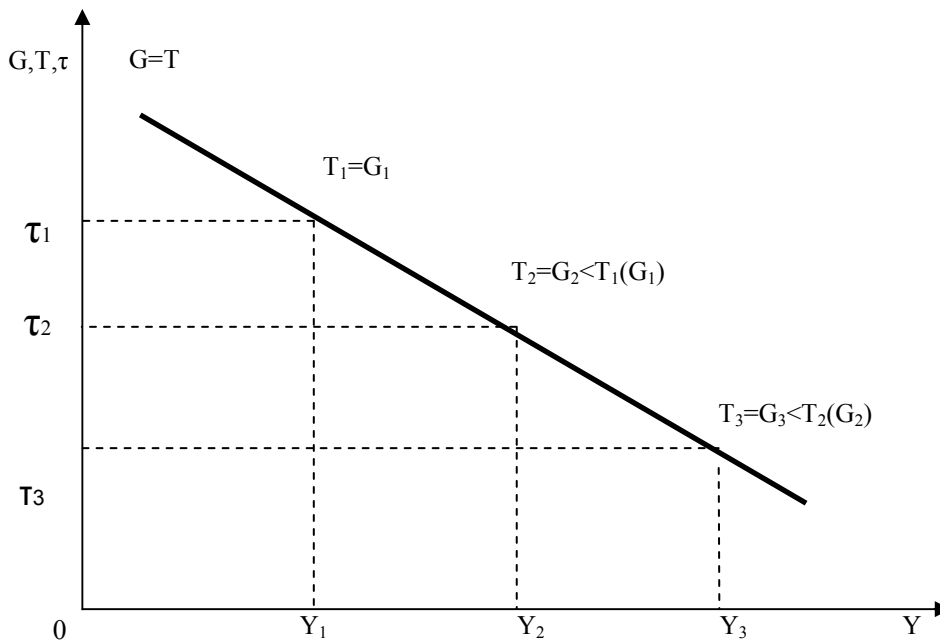


Рис. 4. Розмір бездефіцитного бюджету і ставки оподаткування за мінливого (змінного) ВВП

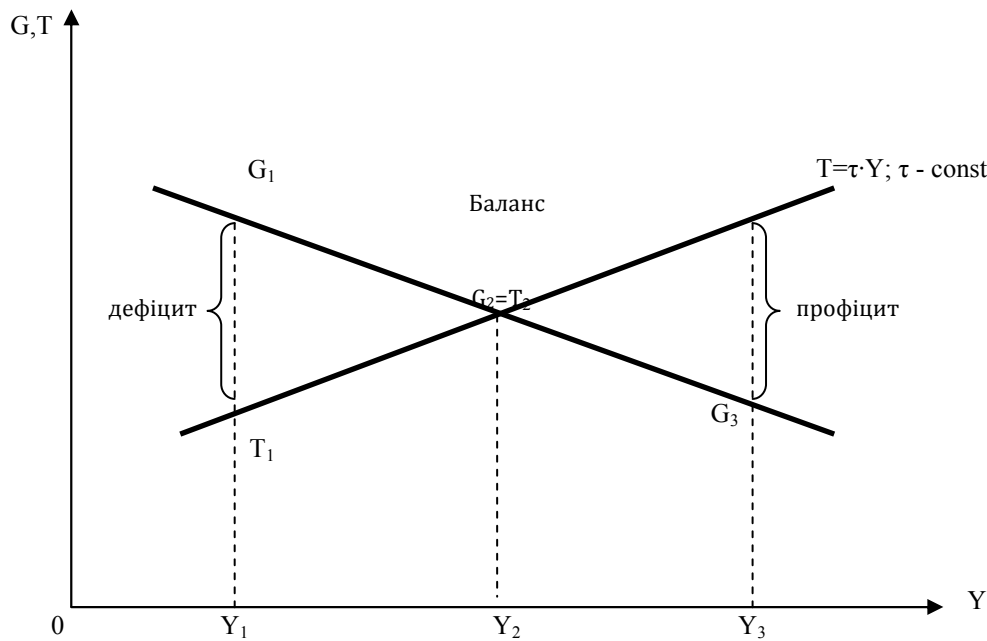


Рис. 5. Утворення дефіцитів, профіцитів та досягнення балансу держбюджету за пропорційного оподаткування, в залежності від сукупного доходу (ВВП)

і профіцити бюджету – під час економічних спадів та піднесень.

Проте, у тривалішому (середньостроковому) періоді зберігається динамічний баланс бюджету, а державні видатки – при сприятливій кон'юктурі – можуть зменшуватись (під час поживлення ділової активності) – через суттєве зниження виплат на допомогу по безробіттю, дотацій збитковим підприємствам, інших державних програм.

Отже, нами розглянуто п'ять варіантів впливу ВВП (сукупного доходу, або ж обсягу національного виробництва) на розмір податкових надходжень до держбюджету (доходи і видатки), а також на ставку оподаткування доходу.

Підсумовуючи дане дослідження можна дійти висновку про те, що оптимальною для сучасної України буде пасивна (стабільна) податково-бюджетна система вмонтованих стабілізаторів, до якої варто перейти у два послідовних етапи:

1) Незмінні державні видатки на першому етапі реформування податково-бюджетної системи з обов'язковою суттєвою реструктуризацією видатків та самого апарату державного управління, поряд із одночасним збільшенням фінансування інфраструктурних і соціальних програм;

2) Зниження податкового тиску (ставок оподаткування, скасування окремих видів податків) на бізнес, з одночасним посиленням контролю й

відповідальності за сплатою податків. – Перехід, при цьому, до заохочувальної, помірно-регресивної системи оподаткування, без одночасного підвищення ставок оподаткування як для малого підприємництва так і для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

З другого боку, ні за яких умов, приріст держвидатків не повинен бути меншим за зростання податкових надходжень до казни, та водночас більшим за приріст самого сукупного доходу. Останнє безумовно спричинить непомірну інфляцію внаслідок незабезпеченості товарною масою додаткових бюджетних видатків.

Дотримуючись зазначених умов (принципів) і відповідно, пропорцій у динаміці змін податкових надходжень, податкових ставок, держвидатків та ВВП доцільним – й вже тоді реально можливим є запровадження стабільної стимулюючої фіскальної політики (і системи оподаткування, і бюджетного регулювання) у напрямку зниження ставок оподаткування (та обгрунтованого скасування "неефективних" видів податків) разом зі зниженням непродуктивних і навіть шкідливих (обтяжливих для економіки) адміністративно-управлінських витрат і спрямуванням вивільнених коштів на корисні і перспективні соціально-економічні проекти, інвестиційно-інфраструктурні програми.

Список літератури

1. Панчишин, С. М. Макроекономіка: навч. посібник / С. М. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 614 с.
2. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К.: Знання – Пресс, 2004. – 454 с.
3. Бланкарт, Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт ; пер. з нім С. І. Терещенко та О. О. Терещенко; Передмова та наук. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
4. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц : Пер. з англ.: А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 854с.
5. Свердан, М. М. Бюджетно-податкові проблеми України / М. М. Свердан // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – Випуск №1. – К.: Видавництво КІБІТ. – 2004.- С.19-20.
6. Мельник, П. Деякі суперечності в розвитку податкової системи та шляхи їх подолання / П. Мельник // Економіка України. – 2001. - № 7. – С. 16-21
7. Амоша, О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. - № 8. – С.11-19.

РЕЗЮМЕ

Стефанів Ігорь, Галин Богдан

Проблема оптимизации системы налогообложения и фискальной регуляции в Украине

Рассмотрено пять гипотетических моделей национальной фискально-бюджетной системы и последствия влияния объемов ВВП на наполнение госбюджета и на уровень налогообложения, налоговую базу, в целом. Предложено, как оптимальный, стимулирующий тип налогообложения и политику государственных расходов на ближайший период экономического и социального развития страны.

RESUME

Stefaniv Igor, Galyn Bogdan

A problem of optimization of the system of taxation and fiscal adjusting in Ukraine

Five hypothetical models of the national fiscal-budgetary system and consequences of influence of volumes of GDP on filling of the state budget and on the level of taxation, tax base, on the whole are considered. As optimum, stimulating type of taxation and policy of the government spending on the nearest period of economic and social development of country is offered .

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

Марина ТОЛОПІЛОстарший викладач кафедри фінансів,
Дніпродзержинський державний технічний університет**Катерина БОЙЧЕНКО**

Дніпродзержинський державний технічний університет

МЕХАНІЗМ ВИРІВНЮВАННЯ ДОХІДНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню механізмів фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, які є сукупністю форм, методів та інструментів скорочення фіскальних дисбалансів й регулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Розглянуто прямі (надання загальних і цільових трансфертів) та непрямі (переадресування доходів влади національного рівня) методи трансфертної підтримки місцевих бюджетів, визначено їх роль у фінансовому забезпеченні функціональних повноважень місцевої влади, впливу на розміщення та розподіл суспільних ресурсів. Запропоновано заходи щодо реформування механізму вирівнювання доходної забезпеченості місцевої влади.

Ключові слова: механізм фінансового вирівнювання, інструменти фінансового вирівнювання, міжбюджетні трансферти, дотації вирівнювання, субвенції, місцеві бюджети.

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій України актуалізує питання розробки ефективних механізмів їх скорочення. Збалансованість міжтериторіального розвитку досягається різними засобами державного регулювання, серед яких важливе місце надається механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Аналіз наукової літератури свідчить, що в Україні до сьогодні не було спроби комплексно дослідити механізм фінансового вирівнювання як самостійний елемент системи механізмів державного регулювання економіки, визначивши його сутність, основні складові, особливості конструкції, процес дії.

Механізм фінансового вирівнювання є підсистемою і складовою механізму міжбюджетних відносин, а отже і бюджетного механізму, який, у свою чергу, є таким стосовно фінансового механізму. Останній входить до складу системи механізмів державного регулювання економіки. Така сентенція дозволяє вибудувати своєрідний ланцюг їх ієрархії:

механізм державного регулювання економіки → фінансовий механізм → бюджетний механізм → механізм міжбюджетних відносин → механізм фінансового вирівнювання.

Зазначене приводить до висновку, що конструкція механізму фінансового вирівнювання детермінується особливостями механізмів вищої ієрархії і підпорядковується загальній концепції державного регулювання економіки. Зміна парадигми державного економічного інтервенціоналізму неминуче відбивається на конфігурації механізмів державного регулювання. Із процесом децентралізації владних повноважень, реформуванням адміністративно-територіального устрою, збільшенням фіскальних прав органів місцевого самоврядування кардинально змінилось призначення фінансового вирівнювання: бути не просто фінансовою підтримкою проблемних регіонів, а сприяти їх соціально-економічному розвитку, гармонійно узгоджуючись з іншими заходами держави у

цій сфері.

Маючи спільні риси з механізмами вищої ієрархії, зокрема за архітектонікою, механізм фінансового вирівнювання відрізняється характерними лише йому рисами. Передусім вони виявляються в наступному:

- механізм фінансового вирівнювання призначений для реалізації державної політики фінансового вирівнювання, виконання її завдань;
- він покликаний чинити вплив на свій специфічний об'єкт - фіскальні дисбаланси, зменшуючи їх;
- обов'язковим суб'єктом, що його розробляє та користується ним, є держава в особі її центральних органів. Саме вони надають первинного імпульсу до побудови цього механізму, виконуючи свої конституційні функції: дбаючи про єдність та територіальну цілісність країни;
- механізм фінансового вирівнювання має в своєму розпорядженні специфічні інструменти: податкові та бюджетні трансферти.

За допомогою механізму фінансового вирівнювання держава регулює відносини зі створення, розподілу, перерозподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів (у складі державного та місцевих бюджетів). У деяких країнах (у тому числі в Україні) такі фонди можуть не оформлюватися як окремі інституційні одиниці й функціонують у структурі бюджету влади федерального або національного рівня, проте, вони передбачають концентрацію фінансових ресурсів, отриманих з інших бюджетів, а у разі їх недостатності – за рахунок загальних надходжень бюджету-надавача й їх подальший розподіл для цілей регулювання доходної забезпеченості рівнів влади, що знаходяться нижче. Тобто фактично відбувається створення такого фонду, і далі – інші процеси: розподілу, перерозподілу та використання.

Механізм фінансового вирівнювання є сукупністю спеціально розроблених, організаційно впорядкованих і нормативно визначених форм, методів та інструментів

регулювання рівня бюджетної забезпеченості органів влади різних рівнів та диспропорцій соціально-економічного розвитку територій їх юрисдикції. Нормативно-правову складову механізму фінансового вирівнювання забезпечують Конституція України, Бюджетний кодекс, щорічні закони про державний бюджет, постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства фінансів, Державного казначейства, рішення обласних, районних, міських (щодо районних у містах) рад.

Досліджуючи комплекс засобів регулювання фінансових дисбалансів та специфіку реалізації політики фінансового вирівнювання в Україні, слід виокремити наступні особливі риси державної трансфертної політики.

На цілі вирівнювання протягом років незалежності України концентрувалася та перерозподілялася вага частина ВВП. На фінансування трансфертної підтримки місцевим бюджетам у 1996 році спрямовано понад 10% (11,4 %) від загальної суми видатків державного бюджету. У подальшому обсяги міжбюджетного

регулювання ставали все більш значущими та щороку потребували зростання обсягів ресурсів державного бюджету на цілі збалансування місцевих бюджетів. При цьому показовим є зростання частки трансфертів у видатках державного бюджету після змін у політиці розподілу доходів та видатків міждержавним бюджетом та місцевими бюджетами різних рівнів у 2001 році.

Так у 1996-2000 роках на фінансування централізованої фінансової підтримки територій витрачалося до 15 % коштів державного бюджету. У 2001 році цей показник зріс майже на 6 в. п. та становив 18 % видатків держбюджету. У 2002 - 2005 роках вже приблизно п'ята частина витрат держави була пов'язана з проведенням міжбюджетного регулювання. Помітно зросла частка витрат держави на фінансування трансфертної підтримки місцевої влади різних рівнів у 2006 - 2008 роках, коли вже більше ніж чверть всіх витрат державного бюджету (таблиця 1) витрачалося на забезпечення трансфертів регіонам.

Таблиця 1. Масштаби фінансового вирівнювання в Україні*

Рік	Трансферти місцевим бюджетам всього, % ВВП	у тому числі			Частка загальних трансфертів та чистих прямих трансфертів** у видатках державного бюджету	Частка загальних трансфертів у видатках місцевих бюджетів	Частка від'ємних трансфертів у видатках місцевих бюджетів
		дотації, % ВВП	субвенції, % ВВП	інші трансферти, % ВВП			
1996	1,46	1,23	0,22	0,001	5,02 / 3,47	9,78	3,02
1997	2,65	2,4	0,25	0,001	10,7 / 7,2	17,07	5,67
1998	2,15	2,1	0,05	0,001	11,9 / 8,9	14,48	3,69
1999	2,26	1,83	0,42	0,001	13,4 / 12,2	18,48	1,62
2000	2,57	2,14	0,43	0,001	12,3 / 8,3	23,72	7,71
2001	3,54	2,74	0,8	0,001	18,0 / 11,7	29,04	10,14
2002	3,91	2,81	1,09	0,001	19,8 / 13,2	31,74	10,59
2003	4,39	2,42	1,95	0,01	21,0 / 16,8	34,73	7,01
2004	4,87	2,7	2,13	0,05	21,2 / 19,2	41,68	3,95
2005	5,5	3,4	2,1	0	20,1 / 19,4	43,63	2,73
2006	6,37	3,37	2,98	0,02	24,9 / 23,8	45,06	2,08
2007	6,87	3,27	2,99	0,05	25,6 / 3,12	42,62	4,21
2008	6,6	3,20	3,00	0,01	24,5 / 3,2	45,73	5,52

*Згідно із законами України «Про державний бюджет» на відповідні роки

**Під чистими трансфертами розуміється різниця між отриманими та сплаченими на користь державного бюджету трансфертами

«Від'ємні» трансферти, тобто внески місцевих бюджетів, у яких рівень фінансової забезпеченості вище нормованих витрат, до державного бюджету, відіграють все менш значну роль у міжтериторіальному перерозподілі бюджетних ресурсів. З року в рік зростає залежність доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів. До початку бюджетної реформи, коли використовувалися диференційовані нормативи розщеплення регулюючих доходів, нетрансфертні (податкові) доходи більшості місцевих бюджетів забезпечували основну частину ресурсів місцевих бюджетів у більшості регіонів (23 області), то після зміни порядку розподілу податкових надходжень між бюджетами різних рівнів лише 11 регіонів (Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська,

Рівненська, Сумська, Харківська, Чернігівська області) мають можливість профінансувати витрати у розмірі понад 50% за рахунок тих надходжень, що акумульовані на їх території та спрямовані до їх бюджетів.

У 2006 році за рахунок трансфертів було сформовано від 40 % (зведений місцевий бюджет Донецької області) до майже 72 % (Тернопільський зведений обласний бюджет) доходів місцевих бюджетів регіонів. Кількість зведених бюджетів областей, у яких понад 30 % доходів сформовано за рахунок трансфертів, становила вже 26 (тобто всі області).

За період з 2001-2006 роки мінімальна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів зросла більше ніж в 10 разів. У 2007-2008 роках трансферти з державного бюджету були основою формування бюджетів у 16 регіонах, де забезпечували понад 75 %

ресурсів місцевих бюджетів [1, 2, 3, 4].

Основними інструментами політики фінансового вирівнювання в Україні є такі міжбюджетні трансферти (рисунок 1):

- дотації вирівнювання, - безумовні трансферти, що надаються з державного бюджету бюджетам місцевих органів влади та місцевого самоврядування на безповоротній основі для загального збалансування бюджетів. Протягом усього аналізованого періоду спостерігалось стійке зростання частки дотацій у загальному обсязі фінансової допомоги з влади національного рівня;
- «соціальні» субвенції – кошти, що спрямовувалися з державного бюджету бюджетам місцевих органів влади та місцевого самоврядування за цільовим

призначенням з метою фінансування окремих соціальних програм, переданих для виконання на місцях;

- додаткові дотації на покриття витрат місцевих бюджетів у зв'язку зі зміною податкового законодавства, встановлення державою пільг з оподаткування, для покриття витрат з реалізації окремих програм на місцях, що не мають систематичного характеру;
- субвенції капітальної спрямованості, призначені на фінансування програм соціально – економічного розвитку на місцях;
- субвенції регіонам на фінансування витрат з ліквідації стихійного лиха та наслідків надзвичайних ситуацій.

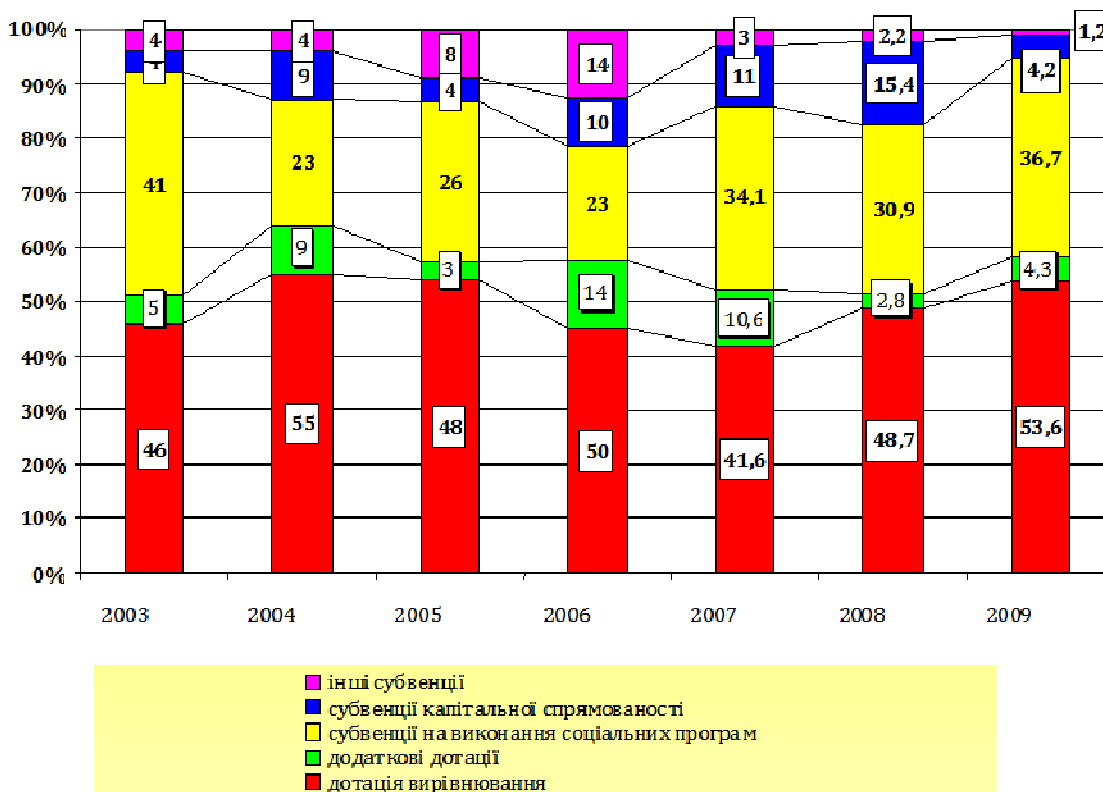


Рис 1. Структура фінансової допомоги, що надавалася місцевим органам влади у 2003 – 2009 роках, %

За рахунок прямих трансфертів фінансується понад 45% видатків зведених місцевих бюджетів. При цьому понад 2/3 загальної суми фінансової допомоги місцевим бюджетам (рисунок 2) від влади центрального рівня припадає на поточні трансферти, з яких біля 80 % коштів спрямовуються до місцевих бюджетів як дотації вирівнювання з метою покриття дефіциту ресурсу.

Особливістю трансфертної підтримки місцевої влади є надання нерегулярної допомоги окремим місцевим бюджетам, обсяги якої у 2004- 2007 роках були досить значними. Головним чином така допомога здійснюється через механізми додаткових дотацій та субвенцій, на які припадало у різні роки від 2 % до 10 % сукупних трансфертів, що надавалися місцевим бюджетам.

У загальному обсязі цільових трансфертів переважають субвенції на компенсацію витрат з соціального захисту населення (приблизно 25-30 % обсягів фінансової допомоги). Субвенції капітальної спрямованості, надані регіонам, істотно збільшилися

лише у 2006-2008 рр., що пов'язано з започаткуванням фінансування урядом низки програм та проєктів соціально – економічного розвитку територій. Відповідно, у ці роки їх питома вага була на рівні 10-15 % сукупних фінансових ресурсів, що спрямовувалися на фінансове вирівнювання. Формалізовані процедури розрахунку при виділенні фінансової допомоги регіонам застосовуються лише для розподілу дотацій вирівнювання. При цьому методиці розрахунку індексу податкоспроможності місцевих бюджетів та обрахунку видаткових потреб притаманні чисельні недоліки. Напрями та цілі надання субвенцій капітальної спрямованості не є узгоджені, а їх розподіл між регіонами відбувається без будь-яких формалізованих та стабільних критеріїв на основі потреби у фінансуванні за прийнятими раніше та поданими для виконання у поточному бюджетному році новими державними програмами. Немає прогнозованості щодо отримання коштів на капітальні інвестиції

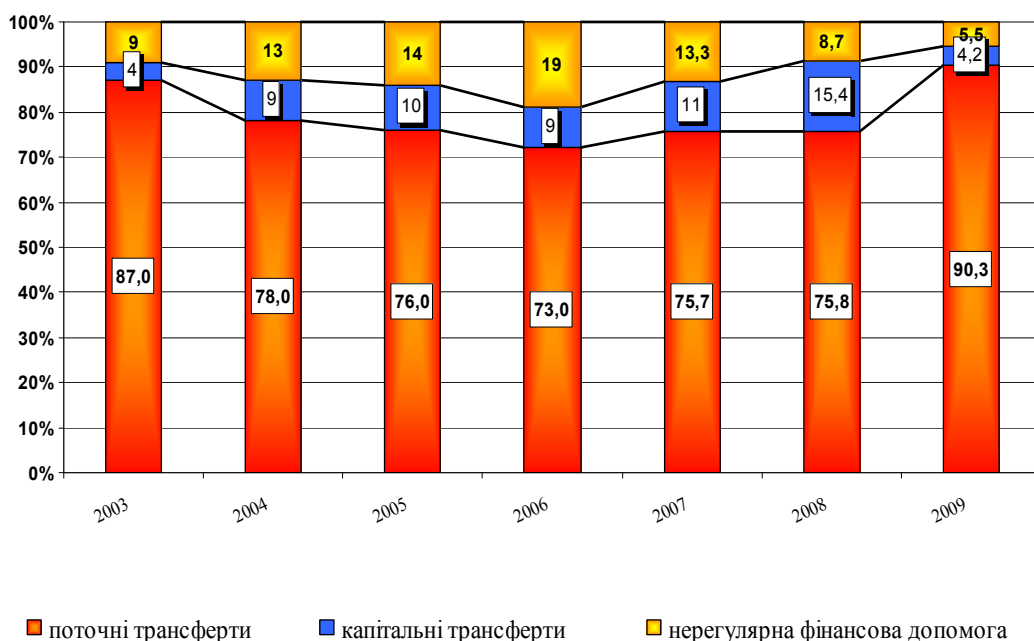


Рис. 2. Співвідношення між поточними та капітальними трансфертами, %

Міжтериторіальний перерозподіл бюджетних ресурсів через механізми регламентації видаткових зобов'язань місцевої влади та їх розмежування між її рівнями, розподілу доходних джерел за ланками бюджетної системи та надання міжбюджетних трансфертів дозволяють суттєво нівелювати міжрегіональну диференціацію бюджетної забезпеченості та рівня надання основних соціально значущих бюджетних послуг населенню. Якщо розбіжності між доходною забезпеченістю зведених бюджетів областей у 2000- 2002 роках сягали 6-7 разів, то у 2002 році досягнуто показник варіації на рівні 9,3 %, а максимальна бюджетна забезпеченість була більше мінімальної в 3,6 рази. У наступні роки варіація доходної забезпеченості місцевої влади після використання міжбюджетних трансфертів дещо зростає, проте знаходилася у допустимих межах. Так у 2004-2008 роках варіація середньодушових доходів місцевих бюджетів після вирівнювання знаходилася на рівні 26-29 %, а розрив між максимальним та мінімальним показниками був у діапазоні 2,2 - 1,5 рази, що характеризує доходи місцевих бюджетів на душу населення як майже однорідні.

Втім, з іншого боку, внаслідок такого вирівнювання окремі до-сить розвинені області не можуть претендувати на рівнозначне збільшення видаткової частини свого бюджету. Не простежується взаємозв'язок між обсягами зібраних податків і зборів та обсягами видатків з місцевих бюджетів.

Невідповідність видатків до обсягу зібраних надходжень свідчить про економічну неефективність і деякою мірою соціальну не-справедливість (щодо мешканців різних територіальних одиниць) чинної моделі міжбюджетних трансфертів, а також про неефективний перерозподіл зібраних податкових та інших надходжень у розрізі «держава-регіон» і у міжрегіональному аспекті.

Чинний порядок розмежування доходних джерел між бюджетами різних рівнів та практикована система трансфертної підтримки регіонів призводить до суттєвих викривлень у міжрегіональному розподілі

бюджетних ресурсів [5; 7].

Сьогодні серед місцевих бюджетів, які мають міжбюджетні відносини з державним бюджетом, переважна більшість (понад 90%) є одержувачами фінансової допомоги від влади національного рівня. Упродовж 2002-2008 років спостерігається поступове збільшення частки дотацій-них бюджетів і, відповідно, скорочення бюджетів-донорів [9]. У 2002 році налічувалося 89 бюджетів-донорів, або 13 % від загальної кількості місцевих бюджетів, щодо яких встановлено прямі бюджетні відносини з державним бюджетом, а до 2008-го їх залишилося тільки 46, або 6,7 %. Основними бюджетами-донорами виступають бюджети міст - у 2008 році таких бюджетів залишилося лише 31. Перерахування коштів до державного бюджету здійснювали у 2007-2008 рр. обласний бюджет Дніпропетровської області та бюджет м. Києва.

Суттєве зростання чисельності регіонів, які отримують прямі трансферти на вирівнювання, доводить, що практикована до останнього часу система фінансового вирівнювання не носить системного характеру, не створює умов для зниження дефіциту фінансових ресурсів місцевої влади у довгостроковій перспективі й на цій основі - зменшення потреби регіонів у трансфертах, а тому має бути докорінно змінена. Можуть бути запропоновані такі заходи щодо реформування системи вирівнювання доходної забезпеченості місцевої влади:

- поділ трансфертів на поточні та капітальні. У структурі поточних трансфертів доцільно виділяти загальні безумовні (поточні дотації замість дотацій вирівнювання) та цільові трансферти (для компенсації витрат місцевим бюджетам, пов'язаних з виконанням соціальних зобов'язань держави - соціальні субвенції). Капітальні трансферти - це фінансова допомога, що надається місцевим органам влади з метою капітальних вкладень в існуючі активи, сприяння регіональному розвитку й стимулювання процесів оздоровлення місцевих фінансів й реформування мережі бюджетних

установ. Капітальні трансферти оформлюються як цільові та загальні;

- консолідація частини соціальних субвенцій та відмова від певних цільових субвенцій, що не мають характеру регулярної фінансової підтримки та виділяються на фінансування одноразових заходів;
- централізація коштів, що спрямовуються на вирівнювання у спеціальних фондах державного бюджету. Необхідними до створення є фонд поточного вирівнювання (що об'єднає в собі кошти на надання нецільових поточних трансфертів (дотацій вирівнювання) та цільових поточних трансфертів (соціальних субвенцій), фонд регіонального розвитку, фонд розвитку місцевих фінансів, які формуються за рахунок держбюджету у чітко встановлених сумах. Фінансову підтримку, пов'язану з капітальними вкладеннями в розвиток соціальної сфери регіонів та їх інженерної та транспортної інфраструктури, доцільно здійснювати на основі Фонду регіонального розвитку (ФРР). Заходи з оздоровлення місцевих фінансів варто фінансувати з урахування пріоритетів влади національного рівня, тому кошти, що виділяються міжнародними фінансовими організаціями для реформування бюджетного процесу на місцях та фінансування програм розбудови місцевих фінансів, доцільно зосередити у Фонді реформування місцевих фінансів та розподіляти їх між програмами, які пропонуються регіональною (місцевою) владою відповідно до національних пріоритетів;
- формалізація процедур розподілу трансфертів капітального характеру та узгодження реалізованих у регіонах довгострокових програм розвитку з трансфертною політикою держави;
- удосконалення механізмів поточної нецільової підтримки (існуючих дотацій вирівнювання) шляхом зміни порядку розрахунку нормативних видаткових потреб місцевої влади.

Список літератури

1. *Бюджет України - 2006 [Текст] : статистичний збірник. – К. : Міністерство фінансів України, 2007. – 301с.*
2. *Бюджет України - 2003 [Текст] : статистичний збірник. – К. : Міністерство фінансів України, 2004. – 273с.*
3. *Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2008 рік [Текст]. – К. : Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень, 2009. – 157 с.*
4. *Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку [Текст] / За ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.*
5. *Огонь, Ц. Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації [Текст] / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 3-13.*
6. *Слухай, С. В. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах : від теорії до реалії [Текст] : монографія / С. В. Слухай. – К.: Артек, 2002. – 238с.*
7. *Пасічник, Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні [Текст] : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток ЛТД», 2005. – 642 с.*
8. *Юшко, С. В. Організація між бюджетних відносин в Україні : стан, проблеми і перспективи [Текст] / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86-97.*
9. *Луніна, І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України [Текст] / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3-12.*

РЕЗЮМЕ

Толопило Марина, Бойченко Катерина

Механізм вирівнювання доходної забезпеченості местной влади и особенности его использования в Украине

Стаття посвящена дослідженню механізмів фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, которые являються сукупністю форм, методів и инструментов сокращения фискальных дисбалансов и регуляції соціально-економічного розвитку регіонів. Рассмотрены прямые (предоставление общих и целевых трансфертов) и непрямые (переедресация доходов власти национального уровня) методы трансфертной поддержки местных бюджетов, определено их роль в финансовом обеспечении функциональных полномочий местной власти, влияния на размещение и распределение общественных ресурсов. Предложены мероприятия по реформированию механизма выравнивания доходной обеспеченности местной власти.

RESUME

Tolopilo Maryna, Boychenko Kateryna

A mechanism of smoothing of profitable material well-being of local-authority and feature of its use in Ukraine

The article is devoted to the research of mechanisms of the financial smoothing of local budgets, which are the aggregate of forms, methods and instruments of reduction of fiscal disbalances and adjusting of socio-economic development of regions. The measures on reformation of mechanism of smoothing of profitable material well-being of local-authority are offered.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються методичні аспекти оцінки податкового тиску на економіку. Висвітлено основні фактори впливу на формування рівня податкового навантаження в Україні на прикладі бюджетотворюючих податків – податку на прибуток підприємств та ПДВ.

Ключові слова: загальна дія податків, податкове навантаження, податковий коефіцієнт, ефективні ставки податків.

Для підприємств-виробників високий рівень оподаткування є фактором ризику зменшення вкладеного капіталу внаслідок нераціональної податкової політики. Більшість експертів з вивчення дії податків на інвестиції в реальний сектор економіки погоджуються щодо надмірності податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Його наявний рівень податкового навантаження в Україні не дозволяє вирішити проблему ефективного самофінансування приросту капіталу, оскільки основним джерелом інвестицій залишаються власні кошти підприємств. Одним із важелів подолання проблеми фінансового забезпечення є управління механізмами розподілу податкового навантаження на доходи підприємств.

Дослідження впливу податків на господарську діяльність займає чільне місце в світовій економічній думці і залишається відкритим внаслідок безперервних перетворень в економічному середовищі та викликаних ними змін в податковій політиці. Сутність та базові принципи оптимального оподаткування були досліджені та викладені у працях Ш. Бланкарта, М. Геде, Дж. Ю. Стігліца, С. Фішера, Р. Шмалензі. Відомі вітчизняні науковці, у збудотках яких висвітлено питання теорії податків, ролі податкової системи як фактора економічного зростання, закономірності розвитку податкової системи України: В. Л. Андрущенко, В. П. Вишневський, О. Д. Василик, І. О. Луніна, В. М. Мельник, А. М. Соколовська, В. М. Федосов, Н. Б. Фролова, Л. М. Шаблиста. Однак, недостатньо дослідженими в умовах української трансформаційної економіки є теорія та практика вимірювання податкового навантаження на різні групи платників податків. Це, в першу чергу, пояснюється складністю та суперечливістю різних методик визначення показника податкового навантаження.

Мета статті полягає у викладі дослідження особливостей різних методик розрахунку та формування податкового навантаження на економіку та окремі групи платників податків, зокрема на прикладі вітчизняних підприємств.

Найзагальнішим предметом вивчення економічної науки в галузі оподаткування є показник «дія податків» (англ. tax incidence), який показує зміну в економічному добробуті суспільства через оподаткування [1, с. 1789]. До поняття «дія податків» включають перекладання податків, сукупність ефектів,

породжуваних податками, величину податкового тягара і його розподіл між платниками податків [2, с. 55].

Для визначення показника загальної дії податків (англ. "overall tax score"), за методологією Світового банку, використовують базу порівняння, яка складається із трьох частин:

- частота стягнення податків (скільки платежів потрібно провести);
- витрати часу на дотримання всіх податкових вимог (заповнення документів та проведення перерахунів);
- загальне податкове навантаження, до розрахунку якого включають корпоративний податок (податок на прибуток підприємств), внески до фондів обов'язкового соціального страхування та витрати на заробітну плату (віднесені на рахунок наймача), податки на дивіденди, на фінансові операції, на дороги та транспортні засоби, на нерухомість та на багатство.

До основних податкових індикаторів належать: середній час, який витрачає фірма на зустрічі із податківцями та середня кількість візитів або зустрічей на вимогу податкових органів; частка мита в податкових надходженнях; індикатор сплати податків; надходження від непрямих податків, податків на товари і послуги, на міжнародну торгівлю, на експорт та інших податків; індикатор податкових надходжень (% від ВВП); податкове адміністрування (визначається як відсоток управлінців, які в процесі опитування визначили цей індикатор як основний); індикатор податкових ставок (визначається за опитуванням); час на підготовку звітності та сплату податків; загальна податкова ставка (% від прибутку) (розраховується як загальна сума податків на бізнес, без податків на робочу силу, після здійснення вирахувань та враховуючи податкові пільги, віднесених до прибутку бізнесу); частка неподаткових надходжень; частка фірм, які планують передати подарунки при зустрічі з податківцями; найвища гранична ставка корпоративного податку; найвища гранична ставка прибуткового податку фізичних осіб. Зауважимо, що рейтинг країн на основі оцінки бізнес регулювання, здійсненої фахівцями Світового Банку на основі вказаної методики, у 2010 році позиціює Україну за критерієм «сплата податків (оподаткування)» на 181 місці з 183 країн.

Таким чином, є сенс розрізнити поняття податкового навантаження та загального рівня оподаткування (або загальну дію податків), оскільки останнє поняття уміщує як величину податкового тягаря і його розподіл у суспільстві, так і перекладання податків та сукупність ефектів, ними породжуваних.

У широкому сенсі, податковий тягар – це втрата прибутку, який міг бути використаний на приватне споживання [3, с. 258]. У «Фінансовому словнику» податковий тягар визначено як питому вагу всіх податкових платежів за певний час (фінансовий рік) у величині валового доходу платника податку [4]. Таким чином, поняття податкового тягаря (навантаження) може розглядатися з якісної і з кількісної точок зору, та може свідчити про ефективність застосування податкових важелів впливу на економічні процеси в господарській сфері. Проф. А. М. Соколовська робить висновок, що «податковий тягар – це не стільки те, що можна кількісно виміряти, скільки предмет теоретичного аналізу, тобто дослідження ефектів явного і неявного впливу податків на добробут їх платників» [5, с. 7].

Складність вимірювання показника податкового навантаження зумовлюється його багатозначністю і полягає в тому, що розмір податкових надходжень до бюджету країни не характеризує повною мірою рівень податкового тягаря для різних груп платників податків. Так, розрізняють поняття формальної або офіційної (англ. *statutory*) та економічної (англ. *economic*) дії податків; у першому випадку мова йде про законодавчо визначених платників податку, в другому – про ті групи платників, які реально його сплачують. Іншими словами, економічний вплив податків – це зміни в розподілі приватних доходів, спричинені оподаткуванням. В основу вивчення економічної дії податків покладено дослідження відносних цін [1, с. 1791]. Розрахунок чистого економічного податкового тягаря (англ. *net economic burden from a tax*) як індикатора економічної дії податків можна провести або базуючись на дослідженні споживання, якщо групи платників податків мають різні напрями витрат і однакові джерела прибутків, або на дослідженні ресурсів, якщо всі групи платників податків витрачають на оподатковувані товари однакові прибутки. Оскільки в реальних умовах податки впливають одночасно на ціни виробництва і ціни на фактори виробництва, то для дослідження сукупної дії податків необхідно здійснити поділ платників на групи за певним рівнем прибутку і за всіма напрямками його витрачання по кожній групі. Здійснення таких розрахунків значно ускладнене обмеженістю статистичної інформації та вимагає здійснення ряду припущень.

Здійснення міжнародних порівнянь у сфері оподаткування вимагає розробки різних методів вимірювання податкового навантаження та загального впливу податків на господарську діяльність. Найпоширенішими методами вимірювання податкового навантаження на домогосподарства та корпоративний сектор фахівцями ОЕСР визначено наступні:

- метод номінальних податкових ставок (англ. *statutory tax rate*);
- метод податкових коефіцієнтів (англ. *tax-to-GDP ratio*);
- метод середніх ефективних податкових ставок (англ. *average tax rate*) [6].

Не дивлячись на фактичну співрозмірність

номінальних ставок податків у різних країнах, податкове навантаження відрізняється за рахунок відмінностей у формуванні податкової бази, а також значно залежить від періодичності та умов стягнення грошових коштів державою у вигляді податків та обов'язкових платежів. Чинна ставка податку на прибуток підприємств в Україні одна з найнижчих – 25%, для порівняння: у Франції 34,43%, Німеччині – 30,18%, Японії – 39,54%, США 39,25%, Бельгії – 34%, Данії та Австрії – 25% (сукупно федеральна ставка та ставка податку провінції/штату у 2008 р.). Однак, діючий метод нарахування валових доходів з метою оподаткування прибутку підприємств, який вимагає відображення валових доходів та витрат за подією, що сталася раніше (відвантаження продукції або отримання оплати за поставку), призводить до скорочення власних оборотних коштів платників податку, що збільшує податкове навантаження на останніх. Це підтверджують показники податкової рентабельності (відношення оподаткованого прибутку до виручки від реалізації) для українських та закордонних підприємств: українські виробники хімічної продукції мають податкову рентабельність 1,3%; тоді як аналогічні виробництва в Австрії – 2,5%, Італії – 2,5%, Нідерландах – 2,7% [7].

Найбільш зручним для застосування у міжнародній статистиці є показник співвідношення податкових надходжень до ВВП (метод податкових коефіцієнтів). Водночас, при здійсненні міжнародних порівнянь рівнів оподаткування необхідно приймати до уваги розміри держави, вимірні як відношення доходів і видатків розширеного бюджету до ВВП, враховуючи купівельну спроможність грошових одиниць порівнюваних країн.

Показник податкового навантаження, визначений за методом податкових коефіцієнтів, в Україні відповідає показникам країн Європи. Так у 2008 р. податковий коефіцієнт (враховуючи надходження до позабюджетних фондів) в Україні становив 36,4%. Згідно з розрахунком на основі статистики країн ОЕСР, в Чехії – 36%, в Угорщині – 40,2%, у Польщі – 34,3%, Словаччині – 29,3%. За різними оцінками, податковий тиск на економіку України за час незалежності коливався від 30 до 50% ВВП [8, с. 385]. Розрахунки на основі податкових коефіцієнтів свідчать про значне зростання його рівня на економіку України за останнє десятиліття (табл. 1).

Податковий коефіцієнт зручний для застосування у міжнародній статистиці, оскільки забезпечує співмірність бази порівняння. Однак існують зауваження щодо його застосування для оцінки податкового навантаження для окремих груп платників податків та різних секторів економіки, оскільки валова додана вартість не є джерелом сплати податків. Так чим більший розмір амортизаційних відрахувань у ВВП, тим менший розмір податкового навантаження (віднесеного до ВВП), а це характерно для галузей важкої промисловості, великих за розміром підприємств, і навпаки – для сфери торгівлі та послуг податкове навантаження, виміряне вказаним шляхом, буде відносно вищим, що не відповідає дійсності.

З метою здійснення аналізу дії податків на розподіл прибутку, носіїв податкового тягаря прийнято розподіляти на три групи відповідно до їх ролі у процесі виробництва – на власників капіталу, робітників та землевласників, що уможливило вивчення так званого функціонального розподілу прибутку. Подібний підхід включено до системи індикаторів податкової

Таблиця 1. Податкові коефіцієнти у 2000 – 2009 рр., розраховані для економіки України

Рік	Податкові надходження до зведеного бюджету, млн. грн.	Надходження до позабюджетних фондів, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Податковий коефіцієнт, % ВВП
2000	31317,5	15803,5	170070	27,71
2001	36716,7	24120,9	204190	29,79
2002	45392,5	31149,7	225810	33,90
2003	54321,0	33679,4	267344	32,92
2004	63161,7	49247,7	345113	32,57
2005	98065,2	75049,9	441452	39,21
2006	125743,1	84637,9	544153	38,66
2007	161264,2	113633,3	720731	38,14
2008	227164,8	117590,2	948056	36,36
2009	208073,2	129788 (план)	914720	36,94

Розраховано на основі даних Держкомстату (www.ukrstat.gov.ua); Міністерства праці та соціальної політики, Пенсійного фонду України.

конкурентоспроможності країн на основі оцінки розподілу податкового навантаження на доходи від праці та доходи від капіталу (модель ефективної податкової ставки). У різних емпіричних дослідженнях рівня податкового навантаження податкові надходження виражають як частку у відповідній агрегованій податковій базі (доходу від праці, доходу від капіталу, споживанні), тобто звертаються до визначення ефективної (середньої, імпліцитної) податкової ставки. Цей напрям дослідження отримав розвиток завдяки основоположній праці Е. Мендозі, А. Разіна і Л. Тезар [9]. Результати їх дослідження показали, що ефективна ставка податку на доходи від капіталу має від'ємну кореляцію з інвестиціями, і в той же час високі податкові ставки на працю і споживання співвідносяться зі скороченням робочого часу. Ці висновки були підтверджені в розробці Ф. Давері та Г. Табелліні стосовно існування прямої залежності між підвищенням рівня податків на працю та зниженням рівня зайнятості в Європі [10].

Вітчизняні науковці пропонують шляхи адаптування методики розрахунку ефективної ставки податку для економіки України. Так Н. Б. Фролова, з огляду на те, що в Україні не існує розмежування податків за основними факторами виробництва та споживання, пропонує власний підхід до функціонального розподілу податків [11]. До групи податків на доходи від капіталу автор відносить податок на прибуток підприємств; податок на власність; плату за ліцензії та торговий патент; податки з доходів фізичних осіб від дивідендів, роялті, вигравші, прізів та від підприємницької діяльності; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; місцеві податки та збори. До групи податків на працю пропонується відносити податок з доходів фізичних осіб, внески працівників і роботодавців до фондів обов'язкового соціального страхування. Проф. А. М. Соколовська відносить до групи податків на працю, крім зазначених, комунальний податок, а до групи податків на капітал – крім зазначених, податок з власників транспортних засобів та інших машин і механізмів, який сплачується юридичними особами та експортне мито [12]. Загалом дослідження вітчизняних науковців підтверджують непропорційність розподілу податкового навантаження на фактори виробництва в Україні. Так у 2003 р. згідно з розрахунками зазначених авторів ефективна ставка оподаткування праці становила 33-34%, капіталу – 25-26%.

Альтернативним підходом до встановлення середніх

ставок податків є використання податкових даних мікрорівня (дані, отримані на рівні платника податків). Для розрахунку середньої ставки податку для конкретного підприємства необхідно зіставити загальні податки, сплачені з його доходу, зі скоригованим фінансовим результатом (скоригованим бухгалтерським прибутком). Дані, отримані на мікрорівні, використовуються для оцінки диверсифікації податкового навантаження серед різних груп або окремих платників податків. Основна перевага даного підходу в тому, що він дозволяє виміряти середні ставки податків для різних платників, згрупованих за певною класифікаційною ознакою: для домогосподарств – за розмірами доходів та за їх складом; для корпорацій – за розміром прибутку, структурою активів, джерелами капіталу, видом діяльності.

В Україні податкові органи застосовують методику відношення суми податку на прибуток до валового доходу за даними податкової декларації платника податку, згідно з якою, наприклад, у 2008 р. податкове навантаження у банківській системі становило 6,08%, а в торговельній галузі – 0,62% [7].

Водночас розрахунок на основі фінансової звітності платників податків за 2007 р. (тенденції у розподілі податкового навантаження до передкризового 2007 р. були стабільними, що зумовило вибір періоду для дослідження) свідчить, що ефективна ставка (як відношення належних до сплати податків на прибутки до оподаткованого доходу) варіюється від 6% для фінансової діяльності до 40% для підприємств, які зайняті у виробництві коксу та продуктів нафтопереробки (до розрахунку не бралися дані підприємств, які зазнали збитків у 2007 р.) (рис.1).

Нагадаємо, що вилучення у платника податків до 30-40% його доходу – це поріг, за яким починається процес скорочення заощаджень та інвестицій в економіку [13, с. 7]. Таким чином, якщо у підприємств з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки близько 40% прибутку витрачається на сплату одного податку, то можна зробити висновок про деструктивні наслідки оподаткування для цілої галузі. Надмірність та нерівномірність навантаження на доходи економічних суб'єктів зумовлені нестабільністю методології розрахунку податкової бази та недостатнім врахуванням досвіду управління соціально-економічними процесами через зміни в прибутковому оподаткуванні.

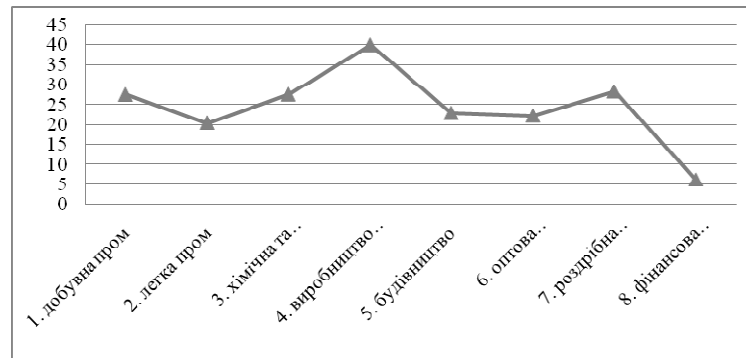


Рис. 1. Графік розподілу податкового навантаження з податку на прибуток за ефективною ставкою у 2007 р., %

На фоні інтеграційних процесів ускладнюється оподаткування доходів від капіталу, отриманих від збільшення його мобільності, що призводить до зміщення податкового навантаження з доходів від капіталу на доходи від праці та на споживання, викликаючи питання рівності та ефективності в розподілі податкового тягаря. Для кращого розуміння механізму визначення рівня податкового навантаження на економіку необхідно розглянути схему сплати до бюджету основного податку на споживання - ПДВ.

Економічна суть ПДВ полягає в тому, що оподатковується додана вартість, а механізм оподаткування побудований таким чином, що до бюджету сплачується різниця між ПДВ, який надійшов у складі реалізованої продукції і ПДВ, сплаченим при придбанні господарством матеріальних ресурсів. Через

дію такого механізму підприємства з сезонним виробництвом (у яких у першому півріччі витрати на придбання матеріальних ресурсів перевищують надходження від реалізації готової продукції) несуть значні витрати зі сплати податку. Для вирішення таких питань передбачається механізм відшкодування так званого «дебетового сальдо» з ПДВ. У разі, якщо відшкодування не відбувається у законодавчо визначені строки, наявне не збільшення доданої вартості, а переплата ПДВ до бюджету, що для підприємства обертається вимиванням обігових коштів.

Розрахунок свідчить, що відшкодування ПДВ формує основну частку обороту заборгованості бюджету по розрахунках з суб'єктами підприємницької діяльності (табл. 2).

Не дивлячись на збільшення обсягів виплат

Таблиця 2. Частка бюджетних відшкодувань ПДВ в заборгованості бюджету перед суб'єктами господарювання

Показник	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Середньорічна дебіторська заборгованість по розрахункам з бюджетом, млн. грн.	9400,3	10207,2	11255,2	13694	18281,1	25558	51902,9	70673,1
Виконано бюджетного відшкодування ПДВ за рік, млн. грн.	6683	4728	4728	13305,9	15041,1	18868,9	34408,5	34537,3
Частка відшкодувань з ПДВ у заборгованості, %	71,1	46,3	42,0	97,2	82,3	73,8	66,3	48,9

Джерело: розраховано за даними Інституту економіки і прогнозування та Пояснювальних записок до проектів Закону «Про Державний бюджет України» на відповідний рік

відшкодування, зменшення заборгованості бюджету перед платниками ПДВ не відбувається, що свідчить про низьку ефективність механізму справляння ПДВ в Україні.

На початок 2010 р. за оцінками Українського союзу промисловців і підприємців сума невідшкодованого ПДВ дорівнювала близько 23 млрд. грн. Нерівномірності розподілу податкового навантаження сприяє не лише непрозора процедура бюджетного відшкодування ПДВ, але й значні обсяги переплат податків і зборів. Так у першому кварталі 2009 р. сума переплат становила 13,8 млрд. грн., а сума невідшкодованого ПДВ - майже 15 млрд. грн. На 1.10.2009 сума переплат зменшилася до 10,3 млрд. грн., але обсяг невідшкодованого ПДВ, навпаки, зріс до 16,2 млрд. грн.[14]. Як зазначалося вище, рівень податкового тиску значно залежить від

періодичності та умов стягнення грошових коштів державою у вигляді податків та обов'язкових платежів. Згідно з правилами подання податкової звітності по ПДВ та вимог щодо строків сплати податку, він має бути сплачений кожні 30 днів (для суб'єктів оподаткування, річний оборот яких становить більше 300 тис. грн.), тобто 12 раз на рік. Дослідження механізму стягнення податку дозволяє зробити висновки про значний вплив на ефективність управління активами підприємств деяких видів діяльності. Так, згідно з розрахунками, найбільший вплив періодичність стягнення ПДВ (12 раз на рік) справляє на величину вільного грошового потоку підприємств промисловості і будівництва, в яких запаси проходять повний виробничий цикл в середньому від 5 до 12 раз на рік. Наприклад, у 2001р. підприємства переробної промисловості отримали

виручку від реалізації запасів 5 раз, але закупівля товарно-матеріальних цінностей для підтримання виробничого процесу з відповідним визнанням податкових зобов'язань відбувалися постійно, що свідчить про переплати податку до бюджету. Протилежна ситуація виникла у сфері торгівлі і зв'язку: протягом 2001 – 2008 рр. торговельні підприємства «обертали» власні запаси 14-19 раз на рік, а підприємства зв'язку – від 20 до 65 раз, що пов'язано з відсутністю у них виробничого циклу як такого. Більш того, підприємства зв'язку отримують переваги у вигляді авансових платежів за майбутні послуги, і таким чином сплачують податки за рахунок реальних прибутків, а не за рахунок витрат.

Таким чином, при дослідженні дії податків на підприємницької структури в Україні, необхідно враховувати особливості податкової системи, які спричиняють нерівномірний розподіл податкового навантаження між різними категоріями платників податків. Водночас, у зв'язку з інтеграцією національних економік виникає необхідність критичного оцінювання національних податкових систем, що в першу чергу полягає у вивченні впливу оподаткування на показники стійкості суб'єктів господарювання, на їх забезпеченість оборотними коштами. Для вирішення поставлених завдань доцільним є використання системи оцінювання податкового навантаження на основі даних мікрорівня. Перспективним є напрям дослідження ступеня «справедливості» розподілу податкового навантаження, визначення пропорції розподілу податкового тягаря між великим і малим бізнесом, між підприємствами різних видів діяльності.

Список літератури

1. Metcalf G. E. *Tax Incidence* [Text] / D. Fullerton, G. E. Metcalf // *Handbook of Public Economics, Volume 4, Edited by A. J. Auerbach and M. Feldstein, 2002, Elsevier Science B. V., p. 1789.*
2. Андрущенко В. Л. *Податкові системи зарубіжних країн* [Текст] / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К.: «Комп'ютерпрес», 2004. – с. 55.
3. Musgrave P. V. *Public finance in theory and practice* [Text] / R. A. Musgrave, P. V. Musgrave. – 3-d addition, McGraw Hill Kogakusha, Ltd., 1980, 819 p.
4. Загородній А. Г. *Фінансовий словник* [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К.: Знання, КОО, 2000. – С. 471.
5. Соколовська А. М. *Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки* [Текст] / А. М. Соколовська // *Економіка України.* – 2006. - №7. – с. 4-12.
6. *OECD tax policy studies, #2, Tax burdens – alternative measures, 2000, 89 p., P. 7.* <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/browseit/2300021E.PDF>
7. Швець І. Юлія Тимошенко: «Просте виконання плану не вважаємо досягненням...» [Електронний ресурс] / І. Швець. // *Вісник податкової служби України, 2008, №12, режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/article/one/Yuliia_Tym.html.*
8. Баліцька В. В. *Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети* [Текст] / В. В. Баліцька ; *Ін-т екон. та прогнозув.* – К., 2007.- 480 с.
9. Mendoza E.G., A. Razin A., L. L. Tesar (1994): *Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates on factor income and consumption, Journal of Monetary Economics, 34 (3), p. 297 – 323.*
10. Daveri. F., & G. Tabellini (2000): *“Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries,” Economic Policy, 30, 49–104.*
11. Фролова Н. *Оподаткування доходів від праці та від капіталу в Україні* [Текст] / Н. Фролова. // *Економіка України.* - №12. – 2006, с. 21 – 28.
12. Соколовська А. М. *Методологічні та методичні аспекти*

визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання [Текст] // А. М. Соколовська // *Фінанси України.* – 2008. - №1. – С. 65-76.

13. *Налоговые системы зарубежных стран* [Текст] : учебник для вузов/ Под ред. проф. В. Г. Князева, проф. Д. Г. Черника. – 2 -е изд., перераб и доп. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. - 191с.
14. Кузнецов К. *Податки: бідні платять за багатих* [Електронний ресурс] / К. Кузнецов // *Економічна правда.* - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4b605dd445c1b/>

РЕЗЮМЕ

Троц Наталія

Методические подходы к формированию налогового бремени в Украине

В статье рассматриваются методические аспекты оценки налогового давления на экономику. Отражены основные факторы влияния на формирование уровня налогового бремени в Украине на примере бюджетобразующих налогов – налога на прибыль предприятий и НДС.

RESUME

Trots Natalia

Methodological approach for measuring tax burden in Ukraine

The article dwells upon methodology for measuring of tax incidence. The main factors of forming of tax burden in Ukraine are highlighted (case study: corporate income tax and VAT).

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ”

На основі узагальнення досліджень учених-економістів розкрито існуючі підходи до визначення поняття “фінансові ресурси”, досліджено їх сутність, форми та значення для забезпечення розширеного відтворення підприємства.

Ключові слова: фінансові ресурси підприємства, відтворювальний процес, капітал.

В умовах трансформації економічної системи господарювання, фінансові ресурси підприємства виконують вирішальну роль в ефективному функціонуванні підприємств і є визначальним чинником процесу розширеного відтворення. У системі управління діяльністю будь-якого підприємства в сучасних умовах найбільш складною та відповідальною ланкою є управління фінансами, зокрема фінансовими ресурсами.

Існує значна кількість визначень поняття “фінансові ресурси”, які виникли в різні періоди часу, у тому числі роботи радянських економістів, опубліковані в 60–70-тих роках ХХ століття та більш пізні періоди. Саме це свідчить про актуальність досліджень сутності поняття “фінансові ресурси” для сучасних дослідників.

Питання наукового тлумачення сутності, призначення, формування, розподілу фінансових ресурсів підприємств розглядалися в наукових працях вітчизняних і закордонних учених. Серед них - Г. Азаренкова, В. Буряковський, Г. Вознюк, В. Гриньова, А. Завгородній, І. Зятковський, В. Опарін, К. Павлюк, А. Поддєрьогін, В. Д'яченко, В. Сенчагова, А. Бірман, Г. Шахова та інші. Більшість вчених ототожнюють фінансові ресурси підприємства з їх джерелами формування, включаючи в їх склад прибуток, амортизаційні відрахування і т. п.

У дослідженнях названих економістів відображено окремі аспекти сутності й ролі фінансових ресурсів, їхнього впливу на економіку і фінанси на мікро- і макроекономічному рівні. Однак загально прийнятої точки зору про сутність даного поняття серед науковців не має.

Метою даної статті є узагальнення чинних підходів до визначення поняття “фінансові ресурси” підприємства на основі аналізу праць відомих вітчизняних та російських вчених.

Щоб зрозуміти зміст поняття “фінансові ресурси” необхідно звернутися до його етимологічного змісту. Термін “ресурси” походить від лат. “resurgo” – виникаю знову. У перекладі з французької мови термін “ressource” означає допоміжний засіб, тобто щось таке, що може бути використане з певного джерела (запаси, засоби, матеріали тощо) на певну мету. Згідно з тлумачним словником української мови [5, с. 198], ресурси – це засіб, можливість, якими можна скористатися у разі потреби; грошові цінності, джерело фінансових доходів. А поняття “фінанси” походить від лат. “finantia” – “платіж” і від французького “finances”, тобто “грошові кошти” [12, с. 146].

Поєднуючи ці два слова, можна визначити поняття “фінансові ресурси” як платежі, що виникають у відтворювальному процесі і характеризують кругообіг, трансформацію та поверненість грошових коштів.

Поняття фінансові ресурси доцільно розглядати за трьома підходами. Перший - розглядає зміст фінансових ресурсів на рівні державних фінансів. Другий - передбачає розгляд фінансових ресурсів на рівні корпоративних фінансів. Третій – відтворювальний підхід до фінансових ресурсів.

Перша точка зору сформулювалася на історичній основі дослідження поняття “фінансові ресурси”, яке пов'язане зі складанням першого п'ятирічного плану СРСР, у якому розроблявся баланс фінансових ресурсів. Зміст базувався на тісному взаємозв'язку двох економічних понять – фінанси та фінансові ресурси. Логіка напрямку формувалася, виходячи із засади про те, що фінанси виступають вартісною категорією.

Один з відомих дослідників фінансів В. Д'яченко обгрунтовує ототожнення фінансових ресурсів з грошовими ресурсами рухом вартості в грошовій формі в процесі розподілу суспільного продукту [6, с. 53-56].

У твердженнях В. Д'яченко простежується думка про те, що будь-які види доходів можуть бути прирівняні до фінансових ресурсів. Тим самим автор розмиває ознаку, за якою можна було б виділити фінансові ресурси в окремому фінансову категорію.

Сутність фінансових ресурсів за А. Бірманом виявляється через використання певної сукупності виробничих відносин держави шляхом мобілізації частини національного доходу в грошовій формі. [3, с. 34]. В цих визначеннях фінансові ресурси трактуються за різними ознаками: в одному випадку – це спосіб залучення, в іншому – грошові кошти, що не дозволяє чітко виділити їх сутнісну форму. В кінцевому рахунку фінансові ресурси визначені А. Бірманом як виражена в грошах частина національного доходу, яка може бути використана державою (безпосередньо або через підприємства) на цілі розширеного відтворення та на загальнодержавні витрати [3, с. 64]. А Бірман велику частину фінансових ресурсів пов'язує з грошовою формою вартості доданого продукту певного року (прибуток, податок з обороту) чи минулих років, що набули форми природних оборотних коштів.

Досліджуючи розглянутий напрямок до трактування змісту поняття “фінансові ресурси”, Г. Шахова [13, с. 3-11] вказує на головний його недолік – відсутність чітких кількісних та якісних меж фінансових ресурсів і грошових коштів. Слід зазначити, що це не єдиний

недолік цього підходу. Головне, що відсутні відмітні ознаки фінансових ресурсів за стадіями відтворення, частинами вартості, за формами функціонування тощо.

Другий підхід розглядає зміст фінансових ресурсів з точки зору функціонування фінансів організацій. Незважаючи на те, що у науковій літературі радянського періоду увагу, здебільшого звертали на формування фінансових ресурсів на рівні держави, А. Бірман справедливо наголошував на необхідності більш глибокого розгляду суті економічних процесів і відносин на рівні підприємств [3, с. 57]. При обґрунтуванні цієї точки зору він вказував, що переважна частина фінансових ресурсів створюється у процесі матеріального виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства, тобто децентралізовано.

У трактуванні І. Балабанова, фінансові ресурси господарюючого суб'єкта є грошові кошти, наявні у його розпорядженні [1, с. 43].

Різновидом цього підходу є позиція Д. Молякова і Є. Шохіна, які стверджують, що фінансові ресурси – це валовий дохід, який використовується в процесі його розподілу на фонд оплати праці та грошові накопичення. Автори аргументують запропоноване визначення тим, що основним джерелом формування власних фінансових ресурсів виступають валовий дохід та амортизація. На їхню думку, така різниця впливає з розподілу виручки, коли у сумі грошових коштів, що надійшла, значну частину становлять оборотні кошти та лише частина, що залишилася у вигляді валового доходу, є джерелом фінансових ресурсів [8, с. 46-48].

З огляду на тісний взаємозв'язок понять “фінанси” і “фінансові ресурси”, автори зазначають, що розподіл та перерозподіл вартості за допомогою фінансів супроводжується рухом грошових коштів, які набувають спеціальної форми фінансових ресурсів [8, с. 60].

Прихильники відтворювального підходу розглядають фінансові ресурси як грошове вираження частини сукупного суспільного продукту. У цьому напрямку більшу увагу звертають на особливості фінансових ресурсів, зокрема, такі, як їх цільове призначення, визначені межі виділення у складі вартості сукупного суспільного продукту. Разом з тим, за такого визначення втрачається специфіка фінансових ресурсів як частини грошового обороту.

У статті Г. Шахової “Фінансові ресурси в системі макроекономічних взаємозв'язків” останні розглядаються з позиції типів відтворення, їх значення у відтворювальному процесі [13, с. 3-11]. Ознакою, за якою автор пропонує виділити фінансові ресурси із загальної маси грошових коштів, виступає функціональне призначення фінансових ресурсів на різних стадіях відтворювального процесу. Г. Шахова пов'язує таке виокремлення фінансових ресурсів зі складу грошового обороту з потребами тільки розширеного відтворення. В обґрунтуванні цієї позиції автор ділить грошовий оборот на дві частини: першу, пов'язану з простим відтворенням і задоволенням поточних потреб; другу, пов'язану з розширеним відтворенням. Ту частину, яка може бути витрачена на розвиток народного господарства, задоволення суспільних потреб і соціальних потреб, автор подає як фінансові ресурси.

У підсумку, наводиться наступне визначення: “фінансові ресурси – це грошові кошти, за допомогою яких відбувається виділення тієї частини сукупного суспільного продукту, який без порушення об'єктивної

(природної) пропорції суспільного виробництва може бути спрямований на розширення соціально-економічної системи в цілому” [13, с. 6].

В. Белоліпецький і І. Мерзляков фінансові ресурси розділяють на внутрішні та залучені [2, с. 52]. Внутрішні ресурси в реальній формі представлені в стандартній звітності у вигляді чистого прибутку та амортизації, а в перетвореній формі – у вигляді стійких пасивів.

На думку цих авторів, базова частина усіх фінансових ресурсів підприємства утворюється на момент його створення та виступає власними залученими фінансовими ресурсами [2, с. 54]. Цю частину фінансових ресурсів прийнято називати статутним фондом або статутним капіталом. Залежно від організаційно-правової форми, він формується за рахунок випуску й наступного продажу акцій, пайових вкладень, часток і т.д. Статутний капітал у процесі використання може зменшуватися або збільшуватися, у тому числі і за рахунок частини внутрішніх фінансових ресурсів.

Різновидом відтворювального підходу можна вважати визначення фінансових ресурсів як “сукупності власних грошових доходів і надходжень ззовні (активних і пасивних), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат та витрат, пов'язаних з розвитком виробництва” [9, с. 12]. Таке визначення дають Н. Колчина і Г. Поляк. На нашу думку, ця дефініція найбільш адекватно відображає сутність поняття “фінансові ресурси”.

Виходячи з наведеного визначення, ми вважаємо, що невід'ємною складовою характеристики фінансових ресурсів є процеси їх формування та використання.

Формування та використання фінансових ресурсів виступає складовою відтворювального процесу і нерозривно пов'язане з кругообігом капіталу. У цьому контексті викликають зацікавлення відмінності між фінансовими ресурсами та капіталом. Для їх з'ясування необхідно звернутися, насамперед, до змісту власне поняття “капітал”.

Відомо, що капітал як ключовий елемент виробництва був предметом дослідження багато економістів, які по-різному трактували його визначення. А. Сміт, визначаючи капітал як накопичені людиною запаси, підрозділяв їх на дві частини. На його думку, та частина запасів, від якої очікується отримання доходу, і називається капіталом [4]. Інші представники класичної політичної економіки – марксистки, визначали капітал як вартість, що приносить додаткову вартість при використанні праці найманих робітників [7].

Відсутність однозначного розуміння капіталу характерна і для представників сучасних шкіл.

Так, М. Фішер під капіталом має на увазі дисконтований потік доходу, що представляє собою будь-який елемент багатства, що приносить його власнику регулярний дохід протягом тривалого періоду часу [10]. У Д. Хаймана зустрічається трактування капіталу як капітальних благ [11]. А. Парамонов розумів його як “засоби виробництва, що приносять додану вартість”, П. Бурд'є – “ресурс, що конвертується у гроші та інституалізується у формі прав власності”, І. Бланк – “накопичений запас економічних благ у грошовій та товарній формі, що беруть участь у економічному процесі як інвестиційний ресурс та фактор виробництва”.

Наведені визначення показують, що капітал є не менш складним поняттям, ніж фінансові ресурси.

Незважаючи на різні визначення, сутність капіталу виявляється в тому, що він виступає незалежно зростаючою вартістю, що приносить дохід.

Основна відмінність фінансових ресурсів і капіталу, на наш погляд, виявляється в наступному. Якщо виходити з класичного підходу до розмежування стадій кругообігу капіталу, що виділяє три стадії, на першій і другій створюються передумови для виникнення фінансових ресурсів. На цих стадіях капітал у грошовій формі набуває по черзі товарну та виробничу форми. На третій стадії капітал знову приймає товарну форму і, якщо здійсниться реалізація товару, капітал повернеться до своєї вихідної грошової форми. Незалежно від того, чи повернеться він з приростом або без приросту, формуються фінансові ресурси, які виступають джерелом фінансування подальшого простого чи розширеного відтворення.

Фінансові ресурси, як і капітал, мають подвійну природу. З одного боку, вони виступають продуктом відтворювального процесу, з іншого – передумовою наступного процесу виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ. У цьому плані питання про первинність фінансових ресурсів, тобто вартості продукту в грошовій формі та капіталу, не може бути вирішене однозначно. Однак слід зауважити, що основною умовою виникнення фінансових ресурсів, на наш погляд, виступає участь капіталу у відтворювальному процесі й придбання ними грошової форми.

Хочемо наголосити, що в умовах переходу до ринкової економіки науковці частіше оперують поняттям “капітал”, який, з одного боку, є об’єктивним фактором виробництва, з іншого – втілює одну з перетворених форм фінансових ресурсів.

Діяльність будь-якого господарюючого суб’єкта починається з формування капіталу. Відносно відтворювального процесу початковий капітал виступає у вигляді фінансових ресурсів та одночасно є формою фінансування виробничої діяльності і граничним запасом, що гарантує нормальну конкурентоспроможну діяльність.

Крім капіталу, на наш погляд, найбільш узагальненою формою фінансових ресурсів може виступати виручка від продажів, яка визначається як будь-яка вартість, що набула грошового вираження та означає завершення обороту капіталу.

Виручка підприємства у подальшому, потрапивши у сферу розподільних і перерозподільних процесів, виступає основою формування фінансових ресурсів, як на рівні підприємства, так і на рівні держави. На мікрорівні при її розподілі, в першу чергу виділяється амортизація, далі прибуток і та частина вартості, яка йде на формування фінансових ресурсів держави. Якщо капітал виступає матеріальною основою виробництва, то фінансові ресурси є матеріальною основою фінансів. У зв’язку з цим вважаємо необґрунтованим обмеження фінансових ресурсів рівнем держави або підприємства. Фінансові ресурси, на відміну від капіталу, формуються і на рівні держави, і на рівні підприємства і тим самим відображають зміст та етапи розподільчих процесів. Таким чином, поняття “фінансових ресурсів” ширше від поняття “капітал”.

У відтворювальному процесі беруть участь капітал, вартість, трудові ресурси, продукція і т.д. В єдиному процесі формування та використання фінансових ресурсів теж можуть бути розглянуті певною мірою, як відносно самостійний відтворювальний процес.

Автономність його відносна: він підпорядкований процесу виробництва та використання матеріальних благ і послуг, тому формування та використання фінансових ресурсів виступає підлеглою, обслуговуючою частиною відтворювального процесу.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Передумови виникнення фінансових ресурсів пов’язані зі стадіями виробництва, обміну та споживання. Саме формування фінансових ресурсів відбувається на стадії розподілу вартості виробленого та реалізованого продукту. Отже, виникнення фінансових ресурсів пов’язане з виконанням двох умов:

1) капітал повинен бути задіяний у процесі виробництва і сприяти створенню вартості продукту;

2) вироблений продукт повинен бути реалізований та з натурально-речової набути грошової форми.

Фінансові ресурси як об’єкт фінансового менеджменту перебувають у постійному русі. Специфіка динамічного процесу виявляється в тому, що на первинній стадії відтворення формується структура фінансових ресурсів, представлена в різних формах, у той час як на розподільчій стадії чітко виявляється результат цього руху – формування прибутку підприємства.

Перспективами подальших досліджень є узагальнення джерел формування фінансових ресурсів підприємства, розробка методичних підходів до оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами.

Список літератури

1. Балабанов А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 192 с.
2. Белоліпецький В. Финансовые ресурсы и их превращенные формы / В. Белоліпецький, И. Мерзляков // *Аудитор*. – 1998. – №5. – С.51–55.
3. Бирман А. М. Очерки теории советских финансов / А. М. Бирман. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 1999. – 151 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; [пер. с англ.]. – [4-е изд.]. – М. : “Дело Лтд”, 1994. – 720 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [ред. В. Т. Бусел.]. – К. : Перун; Ірпін (Київ. обл.), 2005. – 1728 с.
6. Вопросы теории финансов / под ред. чл.-кор. Акад. наук СССР проф. В. П. Дяченко. – М. : Госфиниздат, 1957. – 191 с.
7. Маркс К. Заробітна плата, ціна і прибуток; наймана праця і капітал / К. Маркс. – М. : Політвидав, 1990. – 108 с.
8. Моляков Д. С. Теория финансов предприятий : [учеб. пособ.] / Д. С. Моляков, Е. И. Шохин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 112 с.
9. Финансы организаций (предприятий) : [учеб. для вузов] / [Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. М. Бурмистрова и др.] ; под ред. проф. Н. В. Колчиной. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 368с.
10. Фишер С. Экономика. / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. ; пер. с англ. Г. Г. Сапова. – М. : Дело, 1993. – 864 с.
11. Хайман Д. Современная микроэкономика. – М. : Экономика, 1994. – 365 с.
12. Хотомлянський О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств / О. Хотомлянський, І. Сіненко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – №2. – С. 145–151.
13. Шахова Г. Я. Финансовые ресурсы в системе макроэкономических взаимосвязей / Г. Я. Шахова // *Финансы*. – 1993. – № 3 – С.3–11.

РЕЗЮМЕ

Шкробот Марина

Определение экономической сущности понятия “финансовые ресурсы”

На основе обобщения исследований ученых-экономистов, раскрыты существующие подходы к определению понятия “финансовые ресурсы”, исследованы их сущность, формы и значение для обеспечения расширенного воспроизводства предприятия.

RESUME

Shkrobot Maryna

Determination of the economic entity concept “financial resources”

Being based on the aggregation of economists' research works, the existing approaches to defining of the concept “financial resources” are explored. Its nature, forms and value for insurance of the expanded reproduction of the enterprise are examined.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2011 р.

ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто питання щодо особливості обрання методів та підходів для оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах, проаналізовано підходи та методи, які можуть бути найбільш уживаними в умовах кризи в Україні. Автором запропоновано власний широкий перелік методів оцінки вартості бізнесу в межах кожного із підходів.

Ключові слова: оцінка бізнесу, підходи та методи оцінки вартості бізнесу, вартість компанії, дисконтування, кампанія-аналог, ринкова вартість бізнесу, грошовий потік, ліквідаційна вартість, капіталізація.

В умовах ринкової економіки України дуже важливим є вивчення актуальних для банківської системи питань та шляхів їх вирішення. На сьогодні оцінка вартості банку стає одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту. Це, перш за все, пов'язано із нестабільним розвитком банківської системи в світі в умовах кризи, посиленням процесу реструктуризації кредитних установ, необхідністю прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що, у свою чергу, вимагає визначення адекватної ціни банку. У нашій країні недостатній рівень наукових досліджень з цієї теми, відсутня практика застосування оцінки вартості банку в управлінні ним.

Оцінка бізнесу – це визначення вартості компанії як майнового комплексу, здатного приносити прибуток її власнику. При її проведенні визначається вартість бізнесу з позиції оцінки активів, ефективності роботи компанії, її минулі, поточні та майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на ринку, а потім проводиться порівняння компанії з аналогами. На основі такого комплексного аналізу і визначається реальна оцінка бізнесу як джерела, що здатне приносити прибуток.

Дослідженням питань оцінки вартості банку з використанням різноманітних методів та підходів у світовій практиці займалися ряд економістів і фахівців фінансового та інвестиційного менеджменту. Серед вчених та науковців, які працюють у цьому напрямку можна назвати наступних: Будицький А. Е., Галасюк В. В., Грязнова А. Г., Дамодоран А., Єсіпов В., Івашковська І., Карев В. П., Коупленд Т., Маховікова Г., Мерцер С., Мікерін Г. І., Ніконова І. А., Решоткін К. А., Рутгайзер В. М., Терехова В., Федотова М. А., Шамгунов Р. Н., Царев В. В., та інші. Проте проблема використання того чи іншого метода для оцінки вартості банку в умовах сучасного вітчизняного фінансового ринку залишається малодослідженою через відсутність визначеного інформаційного забезпечення.

Основною метою написання нашої статті є визначення адекватного способу встановлення вартості бізнесу, виділення основних, найбільш ймовірно вживаних методів та підходів для оцінки вартості банку в Україні.

Важливу роль відіграє така економічна категорія, як підходи до оцінки бізнесу. В економічній літературі та у практиці оцінювачів оцінка бізнесу здійснюється за трьома основним підходами, в межах яких

встановлюються методи. Слід зазначити, що окремі автори доповнюють типові методи в межах кожного підходу своїми пропозиціями щодо переліку методів, які виокремлюються іншими науковцями. В даній роботі наведемо власний, якомога ширший перелік методів визначення ринкової вартості бізнесу в межах кожного підходу (табл. 1).

Проаналізуємо більш детально найбільш уживані методи оцінки банківського бізнесу в межах кожного із підходів у вітчизняній практиці.

Відносно витратного, або майнового, підходу оцінки бізнесу, необхідно зазначити, що він застосовується переважно до компаній, які мають активи різного роду, в тому числі фінансові, а також, коли бізнес не приносить стабільний дохід. Тому іноді цей підхід називають оцінкою вартості на основі активів (asset valuations). Він полягає у поелементній оцінці ринкової вартості активів і зобов'язань банку і зумовлений відмінністю між результатами балансової і ринкової оцінки складових активів і пасивів банку.

Для банків при оцінці діючого бізнесу переважно використовується метод чистих активів (для визначення вартості діючого бізнесу банку), а при рішенні про ліквідацію або, в деяких випадках, і купівлю бізнесу використовують метод ліквідаційної вартості. При цьому інші методи в рамках такого підходу, як правило, є допоміжними, специфічними методами оцінки, що дозволяють визначити адекватним способом ринкову вартість усіх складових активів банку (нематеріальні активи, вкладення в цінні папери, кредитний портфель, портфель валют, нерухомість і т.д.) і зобов'язань (випущені векселі, облигації, сертифікати, депозити, отримані кредити). Окрім того, в межах підходу може застосовуватися нормативно розрахована вартість та спеціальна вартість.

Базова методика оцінки вартості бізнесу методами затратного підходу полягає у визначенні різниці між активами і пасивами (формула 1).

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \quad (1)$$

Застосування методу чистих активів для оцінки вартості банківського бізнесу, як і для будь-якого іншого бізнесу, передбачає декілька етапів, а саме:

- оцінка активів і зобов'язань банку по даним бухгалтерської звітності, які є останніми на моменту

Таблиця 1. Методи оцінки вартості бізнесу

Витратний (майновий) підхід	Порівняльний (ринковий підхід)	Доходний підхід
Метод чистих активів	Метод ринку капіталу (метод компанії-аналога)	Метод дисконтування грошових потоків
Метод розрахунку ліквідаційної вартості	Метод галузевих коефіцієнтів (метод галузевих співвідношень)	
Метод надлишкових прибутків (оцінка гудвіла)	Метод минулих угод із компанією	Метод капіталізації доходів
Метод накопичення активів	Метод угод (метод продажів)	Метод надлишкового доходу (прибутку)
Метод розрахунку повної відтворювальної власності	Метод ринкової привабливості	
Метод розрахунку вартості заміщення	Метод капіталізації дивіденду	Метод співвідношення ціни і доходу
Метод балансового власного матеріального капіталу	Метод зіставлення ринкової і балансової вартості	
Метод ринкового власного матеріального капіталу	Метод галузевої специфіки	Метод доданої вартості

оцінки;

- врахування інфляційної компоненти і коригування у зв'язку з цим грошових характеристик окремих статей активів;
- визначення поточної вартості вимог (як банка, так і інших суб'єктів до банку);
- оцінка чистої вартості активів як різниці між переоціненими активами і зобов'язаннями.

Метод ліквідаційної вартості застосовується при встановленні ліквідаційної вартості будь-якого бізнесу. Він застосовується у наступних випадках: компанія знаходиться у стані банкрутства або існують серйозні сумніви щодо її здатності залишатися діючою; вартість компанії при ліквідації може бути вищою, ніж при подальшій її діяльності.

Ліквідаційна вартість будь-якого бізнесу розраховується шляхом вирахування із скоригованої вартості всіх активів балансу суми поточних витрат, пов'язаних із ліквідацією компанії, а також величини всіх прийнятих зобов'язань.

В умовах фінансової кризи та нестабільної діяльності банків в Україні найбільш актуальним в межах порівняльного підходу стає метод оцінки ліквідаційної вартості установ.

Якщо говорити про порівняльний (ринковий підхід), то він передбачає, що цінність власного капіталу компанії визначається тією сумою, за яку вона може бути продана при наявності достатньо сформованого ринку [4, с. 215]. Іншими словами, найбільш ймовірною ціною бізнесу може бути реальна ціна продажу подібного бізнесу, що зафіксована ринком.

Як свідчить світова практика, в межах такого підходу переважно застосовують такі методи оцінки вартості банку: метод компанії-аналога, метод угод, метод галузевих коефіцієнтів.

Метод компанії-аналога або ринку капіталу заснований на використанні цін, сформованих відкритим фондовим ринком. Базою для порівняння є ціна однієї акції публічного акціонерного товариства. З цього випливає, що в чистому вигляді метод використовується для оцінки міноритарного (неконтрольного) пакету акцій.

Метод угод або метод продажів орієнтований на ціни купівлі бізнесу в цілому чи його контрольного

пакету акцій. Це визначає найбільш оптимальну сферу використання методу – оцінка 100 %-го капіталу або контрольного пакету акцій бізнесу.

Метод галузевих коефіцієнтів або метод галузевих співвідношень заснований на використанні рекомендованих співвідношень між ціною і певними фінансовими параметрами. Галузеві коефіцієнти розраховуються спеціальними аналітичними організаціями на базі тривалих статистичних спостережень за взаємозалежністю між ціною власного капіталу бізнесу і його найважливішими виробничо-фінансовими показниками.

Основними етапами застосування методу компанії-аналога та методу угод є:

- збір інформації і формування інформаційної бази;
- визначення критеріїв для обрання аналогів;
- формування переліку банків-аналогів на основі вказаних критеріїв;
- розрахунок і зіставлення фінансових показників діяльності аналогів із коригуванням вихідного переліку;
- селекція мультиплікатора для використання і його кількісна характеристика;
- розрахунок вартості банку на основі встановлених мультиплікаторів.

Метод галузевих коефіцієнтів передбачає ті ж самі етапи, що і метод компанії-аналога, за винятком того, що замість мультиплікатора використовуються галузеві коефіцієнти.

При оцінці банківського бізнесу на основі методів порівняльного підходу виникають, як правило, проблеми із інформаційним забезпеченням, вибором мультиплікатора, використанням іноземних аналогів.

Необхідно також зауважити, що ці методи мають ряд переваг та недоліків у порівнянні з іншими. До переваг можна віднести те, що оцінювач у якості орієнтиру використовує реально сформовані ринкові ціни на подібні компанії; застосування принципу альтернативних інвестицій; ціна бізнесу відображає його фінансові можливості, позицію на ринку, перспективи розвитку. До недоліків – ретроспективний характер оцінки (порівняно із методами доходного підходу); необхідність широкого спектру даних як по оцінюваному бізнесу, так і по бізнесу-аналогу

(складність і висока вартість інформаційного забезпечення); коригування проміжних розрахунків вимагають серйозного обґрунтування.

Що стосується доходного підходу, то він є базовим в оцінці ринкової вартості банків. Він дозволяє визначити вартість бізнесу шляхом розрахунку поточної вартості прогнозованих майбутніх доходів, тобто зорієнтований на отримання доходів у майбутньому. Сенса використання полягає у визначенні перспективних доходів від його функціонування (FV – future value) і приведенні їх шляхом дисконтування поточної вартості (PV – present value) [2, с. 24]. У межах такого підходу до оцінки банківського бізнесу застосовують такі базові методи, як метод капіталізації доходу та метод дисконтування грошових потоків.

Зміст обох методів полягає у прогнозуванні того, що ми умовно називаємо майбутніми доходами бізнесу, і їх перетворення в показники поточної (приведеної) вартості. Головна відмінність методів в тому, що при капіталізації береться так званий репрезентативний дохід (чистий прибуток, прибуток до оподаткування, валовий прибуток) за один часовий період (як правило, рік), який перетворюється в показник теперішньої вартості шляхом ділення на ставку капіталізації (формула 2).

$$\text{Ринкова вартість бізнесу на дату оцінки} = \text{ЧД} / \kappa \quad (2)$$

де κ – ставка капіталізації

ЧД – чистий дохід

Метод капіталізації доходів передбачає такі етапи оцінки вартості бізнесу:

- аналіз фінансової звітності, її нормалізація та трансформація;
- вибір обсягу доходу для капіталізації;
- розрахунок коефіцієнту капіталізації;
- розрахунок попередньої величини вартості;
- проведення коригувань на наявність непрацюючих активів (якщо такі існують);
- проведення коригувань на контрольний чи неконтрольний характер оцінюваної долі, а також на нестачу ліквідності (якщо вони необхідні) [4, с.168].

Метод використовується при умові стабільного зростання або зменшення величини грошового потоку бізнесу у довгостроковому періоді. Його застосовують, коли очікується стабільність майбутніх доходів на поточному рівні, або на рівні динамічного зростання. В оцінці бізнесу використовується досить рідко через значні коливання величин прибутків і грошових потоків за роками, характерних для більшості компаній. В умовах фінансової кризи можливість використання підходу для встановлення адекватної вартості банку практично виключається.

В інших випадках застосовують метод дисконтування грошових потоків, тобто при одержанні нестабільних доходів, в умовах важкої прогнозованості діяльності установи через дію зовнішніх чинників (в тому числі фінансової кризи).

Цей метод заснований на припущенні, що інвестор не заплатить за певний бізнес суму, більшу ніж поточна вартість майбутніх доходів від цього бізнесу, а власник не продасть свій бізнес за ціною, нижчою від поточної вартості прогнозованих майбутніх доходів. Вважається, що в результаті взаємодії сторони прийдуть до згоди щодо ринкової ціни, рівної поточній вартості майбутніх доходів. При дисконтуванні робиться прогноз майбутніх

доходів на декілька періодів, а потім вони приводяться до теперішньої вартості за формулами складного відсотку. Ринкова вартість бізнесу за цим методом визначається як сума доходів за прогнозний та постпрогнозний періоди (формули 3, 4, 5).

$$V = I_1 + I_2, \quad (3)$$

$$I_1 = Cft / (1 + \kappa), \quad (4)$$

$$I_2 = CF(t+1) / (k-g), \quad (5)$$

де V – ринкова вартість бізнесу;

I_1 – доходи прогнозного періоду;

I_2 – доходи постпрогнозного періоду;

Cft – грошовий потік прогнозного періоду;

$CF(t+1)$ – грошовий потік постпрогнозного періоду;

κ – ставка дисконтування;

g – очікувані темпи росту бізнесу.

За даними західних спеціалістів у 90 % випадків застосовується цей метод оцінки вартості в межах доходного підходу. Така оцінка дає можливість визначити його можливі перспективи розвитку, в чому полягає найсуттєвіша перевага останніх двох методів оцінки вартості бізнесу над методами, наведеними вище. Тому дохідний підхід, як правило, є найбільш ефективною методикою оцінки вартості бізнесу, однак, доцільним буває використання також витратного і порівняльного підходів. У деяких випадках витратний і порівняльний підходи можуть бути більш ефективним та точним у порівнянні із дохідним. Кожен із трьох підходів може бути застосований для перевірки оцінки вартості, отриманої при інших підходах.

Підсумовуючи викладене зауважимо, що оцінка бізнесу починається із визначення цілі оцінки та виду вартості, яку необхідно розрахувати. Правильно визначена, вона є умовою для ефективної оцінки вартості будь-якого бізнесу. Залежно від виду, оцінювач обирає підхід і метод в його межах для подальшого розрахунку. Кожен із методів і підходів дозволяє підкреслити особливі характеристики об'єкта оцінки, тому і встановлюються залежно від цілі та виду оцінки бізнесу. Проте комплексне застосування підходів до оцінки бізнесу та результати розрахунків, зважені різними методами, дозволяють одержати інтегральну оцінку вартості бізнесу.

Список літератури

1. Бешорнер, Т. Управление предприятием: еще один взгляд на стоимостную ориентацию [Текст] / Т. Бешорнер // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - № 2. - С. 98-103.
2. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
3. Карев, В. П. Оценка бизнеса доходным подходом – констатация факта или прогнозируемое планирование? [Текст] / В. П. Карев, Д. В. Карев // Вопросы оценки. – 2003. – № 1. – С. 23-25
4. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мулин. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
5. Лейфер, Л. А. Оценка компаний. Анализ различных методов при использовании доходного подхода [Текст] / Л. А. Лейфер, С. В. Возжик // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2003 г. - №12 - С. 51-70
6. Международные стандарты оценки [Текст] / Г. И. Микерин, Н. В. Павлов. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 384 с.
7. Оценка бизнеса [Текст] : учебник / Под ред. Грязновой А. Г.,

Федотовой М. А. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.

8. Рутгайзер, В. М. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка [Текст] Методические разработки / В. М. Рутгайзер, А. Е. Будицкий. – М. : Маросейка, 2007. – 224 с.
9. Скотт, М. Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов стоимости [Текст] / М. Скотт / пер. с англ. - М. : Олимп-Бизнес, 2000. - 432 с.
10. Чиркова, Е. В. Как оценить бизнес по аналогу [Текст] / Е. В. Чиркова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 192 с.

РЕЗЮМЕ

Юценко Алла

Подходы и методы оценки стоимости бизнеса в современных условиях

В исследовании подняты вопросы особенности выбора методов и подходов для оценки стоимости бизнеса в современных условиях, проанализировано подходы и методы, которые могут быть наиболее применяемыми в условиях кризиса в Украине. Кроме того, автором было выделено собственный более широкий перечень методов оценки стоимости бизнеса в пределах каждого из подходов.

RESUME

Yushchenko Alla

Approaches and methods of the business evaluation in the nowadays conditions

The research contemplates the issue of the methods and approaches selection for business valuation in current situation. Besides, the most acceptable methods and approaches have been chosen for the crises circumstances in Ukraine. The author proposes the new wide amount of valuation methods within each approach.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.27: 338.124.4

Євген АНТИПЕНКО

кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Лариса КИРИЛОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Маріанна КУБАЙ

Запорізька державна інженерна академія

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

У статті розглядаються особливості організації банківського кредитування реального сектора в умовах фінансової кризи та аналізуються причини виникнення кризових явищ, пов'язані із кредитною діяльністю банків. Розглянуто основні форми вияву кризових явищ у банківському секторі країни та обґрунтовуються напрямки подолання негативних тенденцій і стимулювання кредитних відносин банків із суб'єктами ринку на макро- та мікроекономічному рівнях.

Ключові слова: кредитування, кредитні відносини, реальний сектор, комерційні банки, фінансова криза.

Особливості перебігу економічних процесів в умовах світової економічної кризи визначають руйнівний вплив передусім на фінансовий сектор господарства, нівелюючи можливості банківських установ з організації кредитування підприємств і населення, що є необхідною умовою розширеного відтворення. Попри те, що на початках кризою були охоплені лише ринки банківських послуг і, зокрема іпотечного кредитування, в розвинутих країнах упродовж останнього періоду вони поширили свою дію на практично усі сектори світової економіки. Дії низки внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на економічний розвиток України в умовах світової фінансової кризи визначається необхідністю з'ясування тих проблемних аспектів, які, по суті, зруйнували досягнуту за попереднє десятиліття макроекономічну і фінансову стабільність в державі та стали ознаками недовіри суб'єктів ринку до тієї економічної політики, яка проводилась державними інститутами і яка мала б забезпечувати пом'якшення негативних наслідків надмірної відкритості вітчизняного господарства та його нераціональної структури. Наслідком зазначених процесів стали підризок довіри до банківської системи, згортання інвестиційних процесів та значна девальвація гривні, а також, що головне, зниження рівня кредитної активності аж до повної зупинки банківського кредитування.

Аналіз останніх досліджень та джерел літератури, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виявляє широкий спектр робіт провідних вітчизняних і зарубіжних економістів з приводу необхідності удосконалення процесу банківського кредитування. Ці пропозиції відображені у працях таких фахівців, як

С. Андрюшин, Д. Д. Ван-Хуз, А. С. Гальчинський, Р. Л. Міллер, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, М. І. Савлук та ін. Проблему банківських криз широко досліджували як вітчизняні, так і закордонні вчені, зокрема О. Барановський, І. Бланк, А. Богомолів, В. Богомолів, О. Вовчак, В. Геєць, А. Дробязко, В. Коваленко, І. Кованадзе, О. Коренева, А. Крухмаль, Д. Полозенко, Н. Поляк, М. Сивульський, О. Терещенко та інші. Проте, незважаючи на значний доробок учених, залишаються дискусійними питання щодо сутності фінансової кризи та складові, причини та форми вияву її у банківській системі країн із перехідною економікою. Невирішеною частиною проблеми залишається пошук конкретних шляхів активізації кредитного процесу в банківських установах як необхідної умови подолання наслідків фінансової кризи.

Головна мета нашої статті - виокремити основні форми та пояснити причини фінансової кризи в банківській системі України, розуміння яких є необхідною умовою для прийняття дієвих заходів щодо стабілізації фінансового стану банків та підвищення їх ролі в економічному розвитку країни. Для досягнення мети необхідно визначити наступні завдання: визначення стану банківської системи як кризового; з'ясування причин, що спровокували різке погіршення фінансового стану і фінансових результатів діяльності банків в Україні.

Складні умови розвитку вітчизняної економіки упродовж останніх років безпосередньо позначаються і на діяльності банківської системи та виконанні нею свого основного макроекономічного завдання - кредитного обслуговування суб'єктів ринку. При цьому

стрімкий розвиток кризових явищ і процесів в економіці загалом і у банківському секторі зокрема, що розпочався в останньому кварталі 2008 року, відбувався на тлі попереднього тривалого і стрімкого зростання основних показників діяльності банків. Так тільки напередодні кризи за 9 місяців 2008 року за даними Національного банку України, активи банків збільшилися на 26%, кредити, надані в реальний сектор економіки і населенню, зросли на 29%, зобов'язання банків збільшилися на 25%, кошти фізичних осіб зросли на 24%, регулятивний капітал банків - зріс на 34%.

Однак, така динаміка кредитної діяльності банківського сектора нашої країни супроводжувалася також нагромадженням низки проблем, серед яких можна відзначити, зокрема, зростання обсягів активних операцій банків, передусім споживчого кредитування та кредитування в іноземній валюті, а також нарощування кредитних операцій при значних розривах за строками між активами і пасивами та при недостатньому рівні концентрації та розпорошеності банківського капіталу.

Особливо проблематичною виглядає кредитна сфера діяльності комерційних банків, де гонитва за клієнтом нехтування ризиками призвели до тих труднощів, які виявилися після початку кризи. Адже суттєві спрощення процедури отримання кредитів призвели до того, що за два роки, які передували кризі, обсяг наданих банками кредитів зріс майже утричі. При цьому більше половини загального їх обсягу припадало на кредити, надані в іноземній валюті (на початок 2008 – 52%), що було зумовлено більш низькими процентними ставками за такими кредитами, а також із значним ступенем доларизації вітчизняної економіки, за якої для більшості громадян іноземна валюта протягом тривалого часу залишалася основним засобом заощадження коштів. Кредити ж, надані фізичним особам, протягом останніх двох передкризових років зростали вищими темпами, ніж кредити, надані суб'єктам господарювання (3,5 рази порівняно з 2,8). До того ж, значна частка кредитів, наданих фізичним особам, були кредитами на придбання товарів (іноземного виробництва (авто, побутова техніка, мобільні телефони тощо), тобто, через вітчизняний банківський сектор фактично відбувалося фінансування іноземних виробників.

Очевидно, що такі масштаби банківського кредитування реально далеко не завжди відповідали справжнім можливостям позичальників повертати отримані кредити, позаяк самі позичальники не можуть об'єктивно, виходячи із власних можливостей і перспектив, оцінити наслідки інфляції, ризик безробіття, зростання цін, зменшення доходів. Але ці фактори мали б оцінювати банки, надаючи кредити,

чого, власне, не було зроблено.

Попри це банківська система навіть напередодні кризи мала достатній запас ліквідності – обсяги ліквідних коштів банків удвічі перевищували їх потреби для проведення поточної діяльності. Разом із тим, можливість реалізації банківською системою функції фінансового посередництва на кредитному ринку, по суті, звелися нанівець в умовах наростання недовіри вкладників до банківських установ і масованого відтоку грошових коштів з депозитних рахунків. Протягом останніх трьох місяців 2008 року (з 01.10.2008 до 01.01.2009) кошти фізичних осіб у національній валюті зменшилися на 19 млрд. грн. (на 15%), в іноземній валюті – на 2 млрд. дол. США (на 13%); кошти суб'єктів господарювання в національній валюті зменшилися на 11 млрд. грн. (на 12%), в іноземній валюті – на 0,3 млрд. дол. США (на 3,5%) [2, с. 7-9].

Основні форми вияву фінансової кризи в банківській системі України – масовий відплив коштів населення з банківських рахунків; криза ліквідності деяких банків; значне зростання проблемної позичкової заборгованості й збиткові результати діяльності більшості українських банків, у тому числі системоутворюючих (див. рис. 1).

Першим симптомом кризових явищ у банківській системі України був масовий відплив коштів із рахунків вкладників восени 2008 року, який великою мірою спровокований рейдерською атакою на один із найбільших банків країни. Лише за жовтень 2008 року залишки коштів населення в установках банківської системи України скоротилися на 8,9 млрд. грн., у тому числі кошти до запитання – на 8,4 млрд. грн.. У 2009 році залишок депозитних коштів зменшувався впродовж усього першого кварталу (наприкінці березня вони становили 88,1% від всього обсягу на кінець 2008 року). Протягом трьох наступних кварталів 2009 року обсяги депозитів поступово стали збільшуватись і на 01.01.2010р. дорівнювали 327,2 млрд. грн. Проте ця сума становила тільки 91,6% від обсягу депозитів на відповідну дату попереднього року. За п'ять місяців 2010 року депозитні кошти фізичних осіб та суб'єктів господарювання збільшилися до 356,7 млрд. грн., тобто на 29,5 млрд. грн. (приріст – 9,0%), а їх обсяг досяг 99,9% від суми депозитів за станом на 01.01.2009 р.

Унаслідок масового відпливу депозитних коштів, а також накопичених швидкими темпами валютних і строкових дисбалансів між депозитною базою і кредитними вкладеннями з осені 2008 року перед значною кількістю банків постала проблема ліквідності [1, с. 14-15].

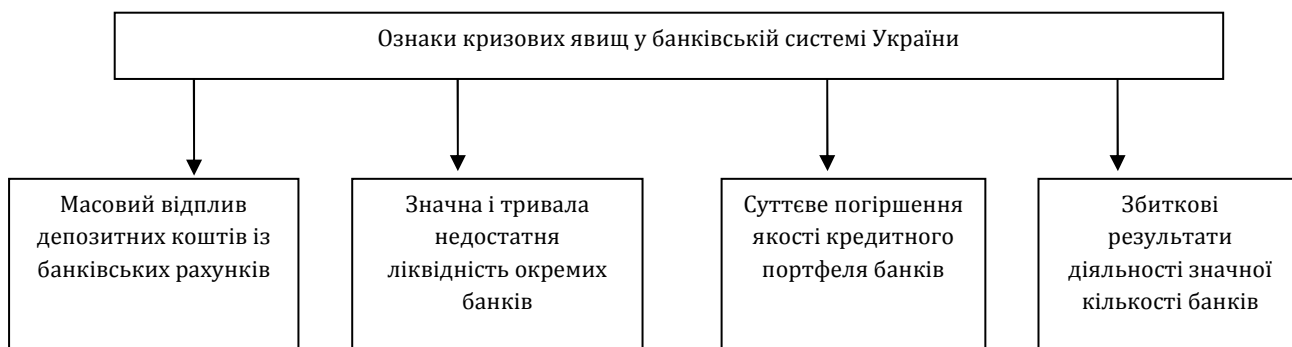


Рис. 1. Форми вияву фінансової кризи в банківській системі України

Однак, незважаючи на це, банки продовжували кредитування юридичних осіб у національній валюті. Заборгованість за кредитами суб'єктів господарювання за жовтень-грудень 2008 р. у національній валюті зросла на 27 млрд. грн., або на 14%. Та все ж зниження попиту на вітчизняну продукцію на світових ринках та зменшення попиту на внутрішньому ринку призвело до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, а в окремих випадках – до їх дефолту і, як наслідок – до неповернення кредитів банкам. За останні три місяці 2008 року скоротилися й обсяги кредитів, наданих фізичним особам: у національній валюті – майже на 3 млрд. грн. (4%) і в іноземній валюті – на 1,1 млрд. дол. США (4%). Унаслідок девальвації гривні щодо долара США та євро зменшилася спроможність позичальників погашати свою заборгованість перед банками, насамперед за кредитами в іноземній валюті, що спричинило зростання частки проблемних кредитів фізичних осіб у структурі кредитного портфеля банків.

Загальний обсяг заборгованості за кредитами, наданими підприємствам, на 01.01.2009 р. становив 443,7 млрд. грн. Хоча у лютому-вересні 2008 року темпи зростання цього кредитування постійно зменшувались у річному обчисленні, у жовтні-грудні вони значно прискорилися і за підсумками 2008 року (170,3%) перевищили рівень 2007 року (162,3%), в основному, за рахунок зростання кредитів у іноземній валюті. А кредити, надані населенню, на 01.01.2009 р. становили 280,5 млрд. грн., які спрямовувались переважно на поточні потреби, частка яких у загальному обсязі заборгованості становила 67,3% [3, с. 6-7].

Потрібно зазначити, що з метою мінімізації впливу негативних наслідків світової фінансової кризи на кредитну активність вітчизняних банківських установ Національним банком були вжиті деякі кроки щодо посилення роботи банків з управління кредитними ризиками. Зокрема, йдеться про такі заходи, як: підвищення коефіцієнтів резервування за ступенем ризику за кредитними операціями в іноземній валюті з позичальниками, у яких немає джерел надходжень валютної виручки; посилення вимог щодо оцінки фінансового стану позичальників – фізичних та юридичних осіб, у кредитних договорах з якими немає письмової згоди на збір, зберігання, використання та поширення через бюро кредитних історій інформації про них; підвищення вимог щодо якості прийнятого забезпечення; зобов'язання банків резервувати кошти на окремому рахунку в Національному банку України в розмірі резерву, сформованого за кредитними операціями з позичальниками, у яких немає джерел надходжень валютної виручки тощо.

Однак, попри це, головним фактором впливу на кредитну діяльність комерційних банків уже упродовж усього 2009 року стала низька економічна активність, зумовлена недостатнім внутрішнім та зовнішнім попитом, а також низьким рівнем інвестицій. Реальний ВВП у 2009 р., за даними міністерства економіки України, скоротився на 15%, а показник виробництва базових галузей, за оцінками Національного банку України, знизився на 20,2%. А такі обставини, як зменшення у 2009 р. купівельної спроможності населення (внаслідок скорочення реальної заробітної плати на 9,2%), погіршення фінансового стану підприємств (негативний фінансовий результат становив 15,6 млрд. грн.), а також зниження зовнішнього попиту та світових цін, що позначилось на

зменшенні надходжень від експорту товарів і послуг (на 36,7%), у сукупності стали факторами обмеження впливу кредитної діяльності банків на розвиток реального сектора економіки.

Попри це кредити, надані підприємствам, протягом 2009 року зростали, але повільнішими темпами, ніж у 2008 році. На початок 2010 року їх обсяг становив 462,2 млрд. грн., або збільшився за 2009 рік на 43,9 млрд. грн., тобто на 4,2% (у 2008 році зростання становило 183,2 млрд. грн., або 70,3%). Це більшою мірою було пов'язано як із дефіцитом коштів у окремих банків, так із погіршенням фінансового стану підприємств. Що ж до кредитування населення, то на початок 2010 року обсяги цих кредитів становили 241,2 млрд. грн., тобто за 2009 рік їх величина скоротилась на 39,2 млрд. грн., або на 14,0%, у тому числі у національній валюті – на 15,4%, в іноземній – на 13,4% [4, с. 45-46]. Темпи падіння спостерігались як за короткостроковими кредитами (за рік на 19,0%), так і за довгостроковими (на 13,4%). Основними причинами цього було погіршення платоспроможності населення внаслідок зменшення його реальних доходів, наявність значних фінансових ризиків, існуюча заборгованість за раніше отриманими кредитами та певне посилення вимог банків щодо оцінки кредитоспроможності клієнтів. Крім того, зниження кредитування домогосподарств у 2009 році відбулося, в основному, унаслідок скорочення споживчих кредитів, обсяги яких зменшились за рік на 49,0 млрд. грн., або на 26,3%, переважно за рахунок кредитів у доларах США (у гривневому еквіваленті – на 32,9 млрд. грн.). Така ситуація була, певною мірою, пов'язана із реструктуризацією заборгованості з іноземної валюти в національну. Утім, не виключено, що уповільнення темпів розвитку кредитування можливо було більше викликане спробами як підприємств, так і громадян скоротити залежність від позикового фінансування, ніж введенням більш жорстких і продуманих стандартів кредитування комерційними банками [2, с. 9-10].

На мікроекономічному рівні, що визначає організацію кредитної діяльності комерційних банків, основними заходами щодо оптимізації кредитного процесу можуть стати, зокрема, такі: розширення об'єкту аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників з урахуванням їх виробничого потенціалу на основі оцінки внутрішніх систем і структури підприємства; забезпечення позитивної динаміки зростання обсягів депозитів з метою недопущення дострокового повернення коштів, розміщених вкладниками; скорочення адміністративних витрат та обмеження виплати бонусів, премій та інших додаткових матеріальних винагород керівникам банків; перманентний контроль за якістю кредитного портфеля банків на основі використання системи коефіцієнтів дохідності і ризикованості позичкових операцій; перехід від децентралізованої системи зберігання даних до централізованого бюро кредитних історій і реєстрацій заставленого майна, що має знизити операційні витрати банку на здійснення оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника; обмеження зростання проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля банків шляхом переоформлення кредитів з можливою їх реструктуризацією; удосконалення систем оцінки вартості заставленого майна з урахуванням усіх можливих факторів впливу на цінову динаміку відповідних товарних ринкових сегментів. Таким чином,

реалізація сукупності зазначених заходів на рівні системи комерційних банків має стати основою оптимізації кредитного процесу у взаєминах із різними групами позичальників та мінімізації ризику, що супроводжує банківські кредитні операції.

Список літератури

1. Герасименко, В. *Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі України [Текст] / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. – 2010. – №7. – с.12-18.*
2. Дзюблюк, О. *Проблеми організації банківського кредитування в умовах кризових явищ в економіці [Текст] / О. Дзюблюк // Вісник ТНЕУ. – 2010. – №2. – с. 7-13.*
3. Геєць В. *Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – №4. – с. 5-15.*
4. Крищенко, К. Н. *К посткризисному розвитку інфраструктури и регулювання фінансового рынка [Текст] / К. Н. Крищенко // Деньги и кредит. – 2010. – №4. – с. 42-47.*

РЕЗЮМЕ

**Антипенко Евгений, Кирилова Лариса,
Кубай Марианна**

Проблеми організації банківського кредитування і причини виникнення фінансового кризису в банківській системі

В статті розглядаються особливості організації банківського кредитування реального сектора в умовах фінансового кризису і аналізуються причини виникнення кризових явищ, пов'язаних з кредитною діяльністю банків. Розглянуті основні форми прояву кризових явищ в банківському секторі країни і обґрунтовані напрями подолання негативних тенденцій і стимулювання кредитних відносин банків з суб'єктами ринку на макро – і мікроекономічному рівнях.

RESUME

Antypenko Yevgen, Kyrylova Larysa, Kubay Marianna
Problems of the bank lending and causes of financial crisis in the banking system

The article discusses the features of the organization of bank lending to the real sector in financial crisis and analyzes the causes of the crisis-related lending activities of banks. It deals with the main manifestations of the crisis in the banking sector and examines ways of overcoming of the negative tendencies and ways to stimulate the credit relations with banks in the market place at the macro and micro levels.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2011 р.

Євген АНТИПЕНКО

кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Світлана НОГІНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія

Дарина ВІЗІРЕНКО

Запорізька державна інженерна академія

ВПЛИВ СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність та значення кредитування в умовах ринкової економіки, досліджено механізм впливу споживчого кредитування на економіку України. Проаналізовано позитивний та негативний ефект від застосування кредитних технологій у економіці держави, проведено аналіз стану банківського кредитування фізичних та юридичних осіб в сучасних умовах господарювання. Окреслено проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування населення в посткризових умовах банківської системи України.

Ключові слова: споживчий кредит, кредитування, економіка, роздрібний товарооборот, кредитні відносини.

Виконання кредитом певних функцій, які є проявом його сутності, дає змогу йому відігравати значну роль у розвитку економіки і суспільства в цілому. Кредит сприяє становленню ринкового ладу, допомагаючи створювати нові виробництва, сприяючи концентрації та централізації капіталу.

Неодмінною економічною передумовою існування кредиту є функціонування виробників на засадах комерційного розрахунку. Кредитні відносини не можуть виникнути, якщо авансовані у виробничу сферу грошові кошти не здійснюють кругообігу або якщо той, хто хоче скористатись кредитом, не має постійного доходу.

Прихильники капіталотворчої теорії вважають, що кредит відіграє вирішальну роль у розвитку економіки, оскільки, виходячи з нерівномірності кругообігу і обороту капіталу, кредитні відносини усувають невідповідності між часом виробництва і часом обороту коштів, вирішують відносні протиріччя між часом накопичення коштів і необхідністю їх використання у господарюванні.

Теоретичні питання кредитування населення на споживчі потреби досліджені у роботах зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід [7, с. 38-42], П. Роуз [8, с. 75-89], М. Шульте. Безпосередньо для нашої держави важливе теоретичне та практичне значення мають дослідження кредитних відносин, виконані такими вітчизняними вченими, як В. В. Гончаренко, О. Т. Євтух, В. Д. Лагутін [9, с. 12-25], А. М. Мороз [10, с. 31-40], а також М. Д. Алексієнком, О. П. Бондар, І. Г. Брітченком, М. В. Н. Василенком, І. Савлуком, В. Т. Сусіденко, та інші. Проте питання кредитування населення на споживчі потреби в умовах ринкової економіки вимагають подальших досліджень. Не зважаючи на значний вклад усіх науковців у розвиток цієї теми, залишається багато недосліджених та

необґрунтованих моментів, які із розвитком суспільства лише збільшуються та ускладнюються. На особливу увагу заслуговує впровадження нових кредитних продуктів, що надаються населенню України, з урахуванням зарубіжної практики банківських та небанківських кредитно-фінансових установ, а також розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної з наданням споживчих кредитів населенню.

Метою дослідження є уточнення окремих теоретичних положень споживчого кредиту, обґрунтування шляхів його розвитку в Україні, удосконалення механізму кредитування населення на окремі споживчі потреби та дослідження впливу споживчого кредитування на економіку України. Для досягнення мети необхідним є виконання наступних завдань: проаналізувати діючу систему кредитування комерційними банками населення на споживчі потреби; обґрунтувати необхідність та практичні можливості подальшого розширення споживчого кредиту в умовах сучасної економіки України.

Рушійним мотивом кредитних відносин є отримання додаткового прибутку кожним із суб'єктів кредитних відносин: кредитор отримує його у формі відсотку на кошти, надані у позику, а боржник – у вигляді прибутку на позичені кошти, використані у підприємницькій діяльності чи на розширення свого власного споживання.

Завдяки цьому кредит чинить важливий стимулюючий вплив на поведінку економічних суб'єктів, але об'єктивної необхідності кредиту, а також його стимулюючих мотивів недостатньо для повноцінної реалізації кредитних відносин. Тому для цього необхідні також певні економіко-правові умови.

Власна природа кредитної угоди, яка ґрунтується на тимчасовому запозиченні чужої власності, зумовлює необхідність матеріальної відповідальності її учасників

за виконання взятих на себе зобов'язань. Фізичні особи можуть стати суб'єктами кредитних відносин, якщо вони дієздатні в правовому відношенні і мають стабільні гарантовані джерела доходів. Другою обов'язковою умовою реалізації кредитних відносин є збіг економічних інтересів кредиторів і позичальника. Вирішальне значення при цьому має узгодження конкретних параметрів позики: її забезпечення, строку кредитування, величини проценту тощо, а також наявності альтернативних варіантів фінансування і розширення коштів.

Кредитний портфель фізичних осіб у національній валюті в листопаді 2010 року збільшився на 1,15% до 62,239 млрд. грн. (7,84 млрд. дол.) Зростання цього показника спостерігається третій місяць поспіль після тривалого скорочення з 2008 року.

Основний приріст в обсягах кредитування фізичних осіб у гривні відбувається за рахунок відновлення споживчого кредитування, а саме автокредитування і кредитів на купівлю побутової техніки, меблів, тоді як іпотечне кредитування з початку 2010 року ще не показало жодного місяця з позитивною динамікою сальдо кредитного портфеля.

Однак, не зважаючи на збільшення кредитного портфеля фізичних осіб у гривні за останні кілька місяців, за підсумками року цей показник, ймовірно, покаже зниження на 0,5%, як зазначають аналітики. Приріст буде зафіксований тільки в 2011 році.

Цьому буде сприяти тривале відновлення в автокредитуванні, кредитуванні товарів першої необхідності. Збільшення обсягів іпотечних кредитів в Україні очікується тільки з весни 2011 року на тлі стабілізації у банківському секторі і стійких темпів зростання національної економіки і, відповідно, доходів населення.

Що стосується кредитів фізичних осіб в іноземній валюті, то цей показник через введену в Україні заборону на кредитування населення в іноземній валюті, за винятком деяких випадків, продовжує знижуватися. Кредитний портфель населення в іноземній валюті в листопаді 2010 року знизився на 1,44% до 18,75 млрд. доларів.

Частка кредитів фізичних осіб в іноземній валюті в листопаді дійшла до 70,2% замість 70,9% в жовтні. НБУ поки категорично проти цього сегмента кредитування. Ймовірно, ця заборона проіснує і протягом 2011 року, і тільки в 2012 році на тлі стабільної економічної ситуації в Україні і сильної гривні кредитування фізичних осіб в іноземній валюті частково буде відновлено.

Обсяги кредитування юридичних осіб у національній валюті останні місяці стійко підвищуються. У листопаді кредитний портфель зріс на 1,94% до 325,01 млрд. грн. (40,94 млрд. доларів). Цьому сприяє стабільне відновлення економіки, зокрема в промисловості, торгівлі, транспорті, будівництві. За підсумками 2010 року портфель кредитів підприємств у гривні зріс на 16,4%.

Обсяг кредитного портфеля юридичних осіб в іноземній валюті останні кілька місяців перебуває біля позначки 24 млрд. доларів. Це свідчить про те, що обсяги нових виданих кредитів юридичних осіб в іноземній валюті приблизно дорівнюють обсягам кредитів, що погашаються. Попит на цей сегмент кредитування серед підприємств, що займаються експортом, стабільний через більш низькі ставки за кредитами в інвалюті порівняно з гривневими кредитами і на тлі стабільності національної валюти.

Так, середня кредитна ставка для юридичних осіб у гривні наразі складає 24%, а в доларах США – 16%.

У 2010 році на ринку споживчого кредитування істотного пошквалювання не спостерігалось. Банки з великою обережністю надавали кредити фізичним особам і ставки по таких кредитах були досить високі. Однак, певні надії вселяє те, що не зважаючи на кризовий стан в країні кредити все ж таки видавали. Більш того, деякі банки були готові співпрацювати з високо ризиковими кредиторами – видавати кредит без поручителів, кредити готівкою під заставу і кредити на товари. У результаті сегмент кредитування покупки товарів показав досить вражаючу динаміку.

На кінець 2010 року обсяг ринку товарного кредитування досяг, за експертними оцінками, 400 млн. грн. на місяць, що складає близько 50% від докризового рівня.

Ситуація в сфері кредитування в Україні поступово вирівнюється. Споживче кредитування населення в національній валюті починає відновлюватися, спостерігаються стабільні обсяги кредитування підприємств. Однак залишаються й нерозв'язані проблеми: відсутність позитивної динаміки портфеля іпотечних кредитів і заборона на кредитування фізичних осіб в іноземній валюті (рис. 1).

Важливу роль кредит відіграє у соціальній сфері. По суті всі кредити мають соціальну направленість, тому що на їх основі підвищується ефективність суспільного відтворення і, відповідно, більш повно задовольняється потреба суспільства, зростає життєвий рівень. Виступаючи одним з факторів впровадження прогресивної техніки і технологій, кредит сприяє скороченню важкої і низько-кваліфікованої праці, зростанню продуктивності суспільної праці та доходів населення. Кредит покращує стан споживчого ринку відповідно до пріоритетів соціальної політики. У цій сфері вагома роль тих кредитів, які спрямовуються в галузі виробництва товарів народного споживання, торгівлі тощо, пільгове кредитування сільського господарства. Велике соціальне значення має споживчий кредит, який сприяє більш швидкому зростанню життєвого рівня населення [4, с. 14-18].

Споживчий кредит дуже добре стимулює ефективність праці. Одержуючи заробітну плату, недостатню для покупки за готівку ряду товарів, зокрема предметів тривалого користування, люди мають змогу купувати ці товари в кредит чи брати кредит для їх купівлі. Згодом гроші за ці товари повинні бути виплачені, тому кожен, хто взяв кредит, намагається протриматися на своєму робочому місці більш довгий проміжок часу. Однак варто враховувати, що споживчий кредит, тимчасово форсуючи зростання виробництва і створюючи видимість високої кон'юнктури, у кінцевому рахунку може сприяти виходу виробництва за рамки платоспроможного попиту населення, наростання надвиробництва і загострення економічних криз. Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу. Кредит в економіці країни розширює ринок збуту товарів, прискорює процес реалізації товарів і отримання прибутку, стимулює ефективність праці та забезпечує скорочення витрат обігу, пов'язаних з обігом грошей та товарів.

Головна ціль споживчого кредитування, як і всієї банківської діяльності, – це створення передумов для

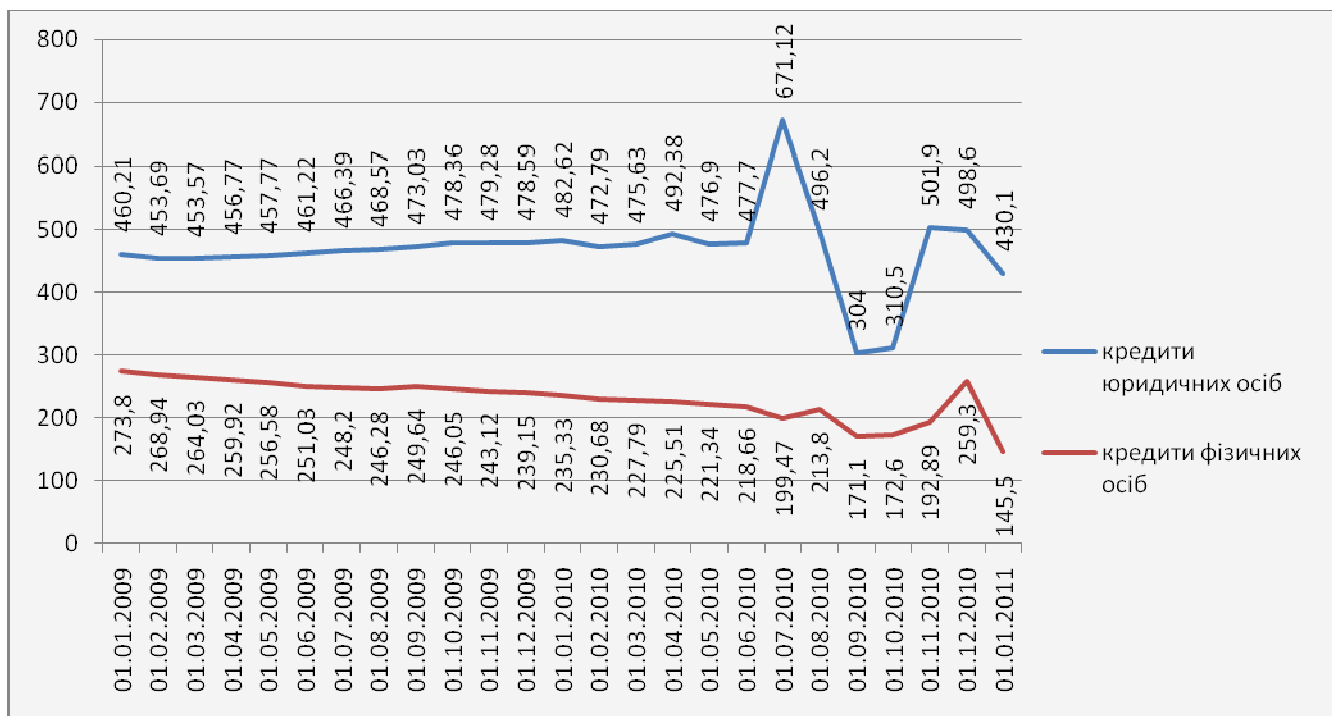


Рис. 2. Динаміка кредитування юридичних та фізичних осіб у 2009-2010 роках

зростання кількості поточних рахунків населення в банках як джерела безкоштовних для банків грошових коштів, що можуть бути використані на цілі поточного кредитування у межах залишку на рахунку. Цей залишок коливається час від часу, проте є тим мінімумом, що не використовується клієнтами у результаті їх щоденних трансакцій, й може використовуватись банком згідно з його цілями. Споживче кредитування й широке коло послуг, що пов'язані з ним (наприклад, розрахунково-касове обслуговування, знижки у торговельній мережі, пластикові картки та ліміти за ними), – лише поштовх у банку, тому що кредит надається саме через поточний рахунок.

Основною проблемою споживчого кредитування в Україні залишається висока вартість кредитів для фізичних осіб. Мінімізація ризиків банківського споживчого кредитування має здійснюватися силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення. Завдання банків – удосконалювати внутрішній кредитний ризик-менеджмент.

Позитивний ефект у розвиток банківського споживчого кредитування можуть внести: покращення методичного забезпечення організації кредитування шляхом розробки відповідних внутрішньобанківських положень; посилення уваги до таких кредитів населенню на поточні потреби, як овердрафт і кредити за пластиковими картками; проведення маркетингових досліджень банків з метою вияву потреб населення в нових видах кредитів; удосконалення діючого механізму здешевлення кредитів у напрямі подовження строків його дії.

Споживчий кредит може як позитивно, так і негативно впливати на економіку країни. До позитивного належить: більш повне задоволення потреб населення в промислових товарах і послугах; поліпшення житлових і культурно-побутових умов

життя населення; подолання соціальної напруги; підвищення рівня життя населення; прискорення оборотності коштів; розвиток виробництва й удосконалення структури виробництва товарів народного споживання; стимулювання заощаджень населення. Негативними рисами є: сприяння інфляції; надмірна заборгованість за споживчими кредитами населення; відтік капіталу з країни в наслідок купівлі споживачами імпортованих товарів за рахунок кредиту.

Активний вплив кредиту на відтворювальний процес реалізується шляхом застосування його як інструменту перерозподілу вільних ресурсів, а також за рахунок його стимулюючих властивостей, які обумовлюють раціональне використання запозичених коштів.

Механізм впливу споживчого кредиту на економіку країни можна продемонструвати наступною логічною послідовністю: упровадження споживчого кредитування – зростання сукупного попиту – зростання сукупної пропозиції – збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків – покращення рівня соціальної захищеності населення країни. Отже, з одного боку, споживче кредитування – це вирішення проблеми тимчасового дисбалансу готівки та поточних витрат населення. З іншого боку, споживче кредитування сприятиме зростанню можливостей держави підтримувати гідний рівень життя її населення.

Ефективне функціонування банківської системи України багато в чому визначається рівнем її правової основи і неможливе без визначення правового статусу суб'єктів кредитної системи та детального регламентування різних аспектів банківської діяльності. Створення повноцінного банківського законодавства є запорукою належного управління економікою, побудови механізму сучасної кредитної системи України і формування правової держави.

Позитивний ефект у розвиток банківського кредитування на споживчі потреби можуть внести:

покращення методичного забезпечення організації кредитування шляхом розробки відповідних внутрішньобанківських положень; спрощення процедури оформлення кредиту; скорочення частки готівкових коштів при видачі і погашенні позички, що призведе до зменшення витрат обігу і посилення контролю за цільовим використанням кредиту; посилення уваги до таких кредитів населенню на поточні потреби, як овердрафт і кредити на основі пластикових карток; розширення обсягів та різновидів кредитів населенню на купівлю та будівництво житла.

Проблемою споживчого кредитування в Україні залишається також висока вартість кредитів для фізичних осіб, для вирішення якої необхідна мінімізація ризиків банківського споживчого кредитування, яка має здійснюватися силами самих банків шляхом застосування активних методів впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними у бік зменшення та удосконалення банками внутрішнього кредитного ризик-менеджменту.

Список літератури

1. Про окремі питання діяльності банків [Текст] : постанова Національного банку України №413 від 04.12.2008 р.
2. Про затвердження Змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [Текст] : постанова Національного банку України від 01.12.2008 р.
3. Про розміщення Пам'ятки позичальника банку за споживчим кредитом: Лист Національного банку України №40-511/4640 -15577 від 10.11.2008 р.
4. Інвестиції: практика та досвід [Текст] // аналіз впливу споживчого кредитування на економіку, №16, 2009 р.
5. Долан, Е. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Е. Д. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Д. Кэмпбелл. – М. : Космополис, 1991. – 369 с.
6. Кудряшов, С. В. Споживчий банківський кредит в Україні: ресурсне забезпечення та ефективність [Текст] / С. В. Кудряшов ; Національний ун-т держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2007
7. Рид, Е. Коммерческие банки [Текст] / Е. Рид, Р. Коттер. – М.: Космополис, 1991. –109 с.
8. Роуз, П. С. Банковский менеджмент [Текст] / Питер С. Роуз. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
9. Лагутін, В. Д. Кредитування: теорія і практика [Текст] / В. Д. Лагутін – К.: Знання, 2004 – 215 с.
10. Банківські операції [Текст] / За ред. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.

РЕЗЮМЕ

Антипенко Евгений, Ногина Светлана, Визиренко Дарья

Влияние современного механизма потребительского кредитования на экономику Украины

В статье рассмотрена сущность и значение кредитования в условиях рыночной экономики, исследован механизм влияния потребительского кредитования на экономику Украины. Проанализирован положительный и отрицательный эффекты от применения кредитных технологий в экономике государства, проведен анализ состояния банковского кредитования физических и юридических лиц в современных условиях хозяйствования. Приведены проблемы и перспективы развития потребительского кредитования населения в посткризисных условиях банковской системы Украины.

RESUME

Antypenko Yevgen, Nogina Svitlana, Vizirenko Daryna
Influence of modern mechanism of consumer lending to the economy of Ukraine

The article considers the nature and significance of credit in a market economy, the mechanism of the influence of consumer credit on the economy of Ukraine. The positive and negative effects from the use of credit in the economy of the state of technology are analysed. The analysis of bank lending to individuals and legal entities in the current economic conditions is made. The major issues and prospects of consumer lending after the crisis of the banking system of Ukraine are identified.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2011 р.

Олександра ВАСИЛЬЧИШИНкандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет,**Ольга ГЕТЬМАН**кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет

ЛІЗИНГ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Проаналізовано економічні переваги лізингу для вітчизняних банківських установ щодо подолання високих показників проблемної заборгованості за кредитними операціями, розглянуто причини виникнення кредитного ризику та розроблено рекомендації застосування лізингу щодо отримання економічних благ, які сприяють економічному зростанню країни.

Ключові слова: економічне зростання, банківська установа, лізинг, проблемний кредит, кредитний ризик, зворотний лізинг.

Питання кредитування фінансових суб'єктів господарювання вітчизняними банківськими установами в умовах подолання кризи є досить актуальним на сьогоднішній день, оскільки ефективна діяльність останніх є рушійною силою розвитку економіки будь-якої країни. Проте прострочена заборгованість залишається головною проблемою банківського сектору, хоча темпи її зростання знижуються, обсяг щодо загального портфеля скорочується, банкіри не поспішають кредитувати фінансовий сектор. Саме тому ця проблематика викликає неабиякий теоретичний інтерес у вітчизняній економічній науці і потребує фахового вирішення у практичній площині.

Аналіз сучасних досліджень й публікацій, де започатковано розв'язання проблеми, визначає широке коло праць, які вивчають особливості скорочення проблемної заборгованості за кредитними операціями. Серед їх авторів можна відзначити, таких вітчизняних та зарубіжних економістів як Д. Василенко, Л. Данилової, Г. Калитки, Р. Капроні, С. Кисіля, Н. Коваленко, Л. Ларіонової, К. Малишенко, В. Ніколаєва, Л. Паски, Н. Рязанової, О. Селехман, В. Трача, Г. Черевко, О. Шевченко.

Незважаючи на наявність багатьох наукових розробок у цій сфері, необхідно зазначити, що сьогодні неповною мірою проаналізовано можливості та переваги лізингу для українських банків. Тому метою нашого дослідження є: аналіз економічних переваг лізингу для вітчизняних банківських установ задля зменшення проблемної заборгованості за кредитними операціями; розгляд причини виникнення кредитного ризику та розробка рекомендацій ефективного застосування лізингу з метою отримання економічних благ, що сприяють процвітанню країни.

Проблеми економічного зростання особливо гостро постали перед людством після світової фінансової кризи на початку XXI століття, але це не означає, що вони нікого не хвилювали раніше. Уперше про економічне зростання заговорили меркантилісти, а більш-менш

предметно цю проблему поставив фізіократ Ф. Кене. Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне зростання та фактори, які на нього впливають.

Економічне зростання є надзвичайно складним явищем. З даного приводу відомий американський історик економічної думки Б. Селігмен зазначав, що його задовільна теорія повинна враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також багато психологічних і соціальних факторів. Розробка такої всеохопної теорії, на думку вченого, майже нездійсненне завдання. Видатні економісти, автори теорій економічного зростання, ясна річ, не претендували на створення універсальної теорії. Тому кожна теорія або модель мають відповідні припущення та абстракції, які дозволяють виокремити і вивчити найбільш суттєві фактори економічного зростання.

Дійсно, головною метою економічного зростання є збільшення обсягів економічних благ, що сприяє поліпшенню життя населення, створенню стабільної сприятливої соціально-політичної ситуації в країні, підвищенню її міжнародного авторитету. З точки зору етимології терміну «зростання» близьким є поняття «розвиток», але останнє ширше за змістом. Економічний розвиток – це процес переходу країни від одного стану еконо-міки до іншого, більш досконалого – тобто якісно нового на ос-нові відповідних структурних та інституціональних зрушень. Комплексно це виявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи. Ми ж у нашій праці виокремимо лізинг як пріоритетний напрямок вдосконалення економічної системи, а точніше застосування його як інструменту подолання частини проблемної заборгованості у вітчизняних банківських установах. Адже останні є інститутами банківської системи, розвиток якої на сьогоднішній день, є основою реалізації економічного зростання.

Необхідно зазначити, що кредитування в Україні до початку кризових явищ на фінансових ринках розвивалося дуже швидкими темпами і мало стійку тенденцію до зростання. Наприклад обсяг кредитного портфелю на початок 2009 року збільшився практично удвічі порівняно з аналогічним періодом минулого року і станом на кінець листопада 2009 року становив 751120 млн. грн. [2].

Обсяг кредитів юридичним особам на початок 2009 року збільшився на 71% порівняно із 2008 р, і становив станом на початок листопада 474570 млн. грн. Кредитування фізичних осіб за 2009 рік збільшилось на 75%, а в період з 01.01.2009 по 01.11.2009 рр. обсяг кредитів фізичних осіб скоротився на 37388 млн. грн. [2].

Проте, як показує практика, зростання об'ємів кредитування супроводжується не менш активним підвищенням іншого показника, а саме об'ємів неповернень кредитів. Зважаючи на те, що фізичні особи, наприклад, можуть одночасно брати кредити в різних банках, користуватися кредитними картками, купувати товари на виплат, кредитні установи не мають можливості оцінити та проаналізувати при цьому усю заборгованість позичальників, а відтак - достовірно розрахувати їх платоспроможність. Зростає ризик неповернення кредитів. Неповернення кредиту призводить до зменшення ліквідності, а відтак і скорочується прибутковість банку.

Показниками рівня кредитних ризиків є обсяги проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів, що особливо характерно після розгортання кризових явищ на вітчизняному валютному ринку і значної девальвації гривні, оскільки значну частку позичок у кредитному портфелі банків становили кредити в іноземній валюті та величина сформованих резервів під згадані ризики банків. Отже, поряд з динамічним зростанням обсягів кредитування з 73442 млн. грн. на початок 2004 року до 751120 млн. грн. станом на листопад 2009 року, можна відстежити високий темп зростання проблемних кредитів.

Основні причини виникнення кредитних ризиків розглядаються у розрізі суб'єктів кредитних відносин, оскільки вони можуть бути обумовленими з одного боку – неналежною організацією діяльності банку щодо реалізації кредитного процесу, так і неспроможністю позичальника за певних обставин дотримуватися умов кредитної угоди – з іншого. Ми погоджуємося з думкою науковців [9], що необхідно виокремити ще й фактор впливу держави на банківську систему. Розмежування причин виникнення кредитних ризиків у розрізі суб'єктів кредитних відносин відображено у табл. 1.

Із цієї таблиці випливає, що першопричинами появи кредитного ризику однаковою мірою можуть виникати як у кредитора, так і у боржника. Таким чином, щоб уникнути зменшення ліквідності і прибутковості банку, перш за все потрібно усунути ці причини.

Банківська система України на сьогоднішній день має у наявності велику частку проблемної заборгованості й за деякими видами кредитів становить 60-80%. Вирішити цю проблему банки поки, на жаль, не можуть, а звідси гальмується відновлення кредитування фінансового сектора в країні. Така ситуація давно не влаштовує вітчизняних суб'єктів господарювання, а тому банки готуються боротися із проблемними кредитами.

Лізинг – якраз один із тих інструментів, який допоможе вирішити проблему. Перш за все, за

допомогою реструктуризації кредитної заборгованості шляхом перетворення проблемної заборгованості на лізингову угоду.

У разі виникнення у клієнта-позичальника тимчасових фінансових труднощів із погашенням кредитної заборгованості банк змушений зарахувати таку заборгованість до розряду протермінованої або здійснити її пролонгацію, яка, як правило, супроводжується підвищенням процентної ставки за кредитом, що ускладнює фінансовий стан позичальника. Для банку виникнення такої ситуації призведе до пониження класу заборгованості та до збільшення відрахувань на формування резервів під кредитну заборгованість. У такому випадку з метою запобігання створенню для обох сторін невігідних умов кредитування можливо застосувати схему зворотного лізингу за умов, якщо об'єктом або забезпеченням кредиту, що переоформляється, були основні засоби, про які банк має відповідну інформацію щодо їх ліквідності. У цьому випадку банк-кредитор придбає таке обладнання у клієнта, зобов'язання якого потребують переоформлення. За рахунок отриманих коштів клієнт гасить попередню заборгованість, а придбане банком обладнання передається колишньому його власнику в користування вже на умовах фінансового лізингу, про що оформляється відповідна угода. При отриманні в заставу основних фондів банк, як правило, оцінює їх з урахуванням коефіцієнта ліквідності, тому фактична ринкова вартість застави може набагато перевищувати забезпечувану нею наявну кредитну заборгованість і, ймовірно, клієнту-позичальнику виручених від реалізації обладнання коштів вистачить не тільки на погашення проблемної кредитної заборгованості, а й на подолання тимчасових фінансових труднощів. Від такого переоформлення заборгованості виграє як банк, отримавши стандартний кредит, так і клієнт, відновивши свій фінансовий стан. Можливий порядок переоформлення проблемної кредитної заборгованості на лізингову угоду схематично зображено на рис. 1.

Цю схему можна також використовувати з метою поліпшення стану інших взаємовідносин клієнта і банку в процесі їх співпраці. Зворотний лізинг може бути використаний замість:

- пролонгації кредиту;
- винесення кредитного зобов'язання на протермінування;
- у випадку надання банком поручительства чи гарантії за третіх осіб і пред'явлення їх банку до сплати з метою запобігання переведення позабалансового зобов'язання у протерміноване балансове;
- практики видачі короткострокових кредитів з подальшою їх пролонгацією при потребі у клієнта в довготерміновому кредиті;
- звернення стягнення на заставу, що супроводжується додатковими витратами (оформлення юридичних документів, судові витрати, сплата зборів, державного мита, оплата послуг нотаріуса та ін.).

У процесі здійснення кредитної діяльності комерційні банки при неповерненні позичальником своєчасно кредиту звертають стягнення на предмет застави, що переходить їм у власність. Подальша реалізація банком цього майна з метою відшкодування заборгованості за кредитом та поліпшення стану

Таблиця 1. Причини виникнення кредитного ризику [9, с. 348-349].

Причини появи кредитного ризику, що здатен спровокувати банк	Причини виникнення кредитних ризиків, що залежать від позичальника	Причини виникнення кредитних ризиків, що залежать від недосконалої законодавчої бази держави і зовнішніх чинників
1. Необґрунтовано ліберальне ставлення до позичальника при розгляді заявки на отримання кредиту	1 Слабке та безвідповідальне керівництво підприємством, недобросовісна конкуренція та діяльність інших банків.	1 Недосконала законодавча база щодо регулювання кредитних відносин та кредитних ризиків. Варто прийняти Закон України «Про банківське кредитування» з урахуванням об'єктивних законів функціонування кредиту, принципів та умов організації кредитування, де визначити відповідальність як банку, так і позичальника, а також держави тощо;
2 Неякісне провадження оцінки кредитоспроможності позичальника внаслідок недостатнього професіоналізму банківських спеціалістів або відсутності чіткої методики проведення оцінки фінансового стану позичальника	2 Погіршення якості продукції, товарів та послуг, помилки в маркетинговій діяльності, оцінці ринків збуту продукції суб'єктів господарювання	2. Удосконалення методики обліку кредитних операцій.
3. Помилки в оцінці забезпечення позики внаслідок завищення його ринкової вартості, ліквідності, тощо	3 Послаблення з боку позичальника власного контролю за станом фінансових ресурсів, котре виявляється: 1) у зростанні дебіторської заборгованості, невиробничих витрат; 2) у затримці строків трансформації матеріальних цінностей у грошові; 3) у недоотриманні доходів для покриття заборгованості.	3. Залежність національної валюти від коливання валютних курсів іноземних країн на валютному ринку.
4. Неповне відображення у кредитному договорі умов, що забезпечують інтереси банку щодо повернення позики та сплати відсотків за нею повною мірою	4. Невиконання контрактів позичальником або його контрагентом (постачальником сировини, діловим партнером або замовником).	4. Відсутність єдиного підходу до системи оцінки кредитних ризиків з боку Національного банку України. НБУ доцільно розробити та довести до комерційних банків методики, які б визначили не тільки основні підходи до оцінювання кредитних ризиків, а й встановлювали конкретні вимоги до позичальника.
5. Відсутність контролю за позичальником у період користування кредитом та погашення позики (проведення обстежень, перевірок використання кредиту та стану забезпечення позики, контроль поточної фінансової діяльності клієнта тощо)	5. Неотримання доходів для покриття заборгованості фізичними особами-позичальниками	5. Відсутність Резервної системи України при НБУ, яка б сприяла запобіганню кризи в банківській системі. Створення такої структури дасть можливість надавати допомогу банкам у разі виникнення загрози їх платоспроможності та банкрутства.
6. Надмірне розширення або швидке збільшення обсягів кредитних операцій, а саме: надання позик в обсягах, що не відповідають капіталу банку; розширення кредитної діяльності на регіони та сфери, не знайомі банку або для функціонування в котрих банк недостатньо оснащений тощо.	6. Навмисне порушення позичальником умов кредитного договору.	6. Створення при НБУ централізованої бази даних по недобросовісних позичальниках

кредитного портфеля може здійснюватися шляхом його продажу на вторинному ринку або за допомогою передачі його за лізинговими схемами. Останній спосіб є привабливішим для потенційного покупця майна, оскільки дає змогу поступово відшкодувати його вартість [7].

Пошук таких потенційних лізингодержувачів є спрощеним, особливо для банків, оскільки, маючи доступ до відповідної інформації про потреби в основних засобах власної клієнтської бази, вони можуть запропонувати їм таку послугу. Крім того, банки мають змогу залучити в такий спосіб нових клієнтів, пропонуючи їм вигідні умови придбання необхідного обладнання.

Певною мірою лізинг схожий із банківським кредитуванням. Проте, для підприємства, що обере не кредит для відновлення матеріально-технічної бази, а механізм лізингу, такий вид фінансування буде мати ряд переваг. Лізингова угода не передбачає обов'язкового забезпечення виконання зобов'язань лізингодержувача за договором у вигляді застави. Це є одним із найбільш вагомих аргументів при виборі виду фінансування, оскільки переважна більшість підприємств в Україні мають морально застарілі і фізично зношені основні фонди, що не можуть бути прийняті банком (або іншою кредитною організацією) у якості адекватної застави при укладенні кредитного договору, особливо якщо врахувати, що співвідношення суми кредиту, що видається, і застави по ньому встановлюється, як правило, у такому співвідношенні – 1,0:2,5 (іноді співвідношення встановлюється як 1,0:3,0). При використанні лізингового механізму в якості забезпечення виконання зобов'язань за договором виступає сам предмет лізингу, оскільки, відповідно до чинного законодавства України, при настанні двох неплатежів за договором лізингу для вилучення майна лізингодавцю достатньо виконавчого напису нотаріуса (слід зазначити, що така правова норма введена порівняно нещодавно і недостатньо відпрацьована на практиці). Крім того, банківські чи інші фінансово-

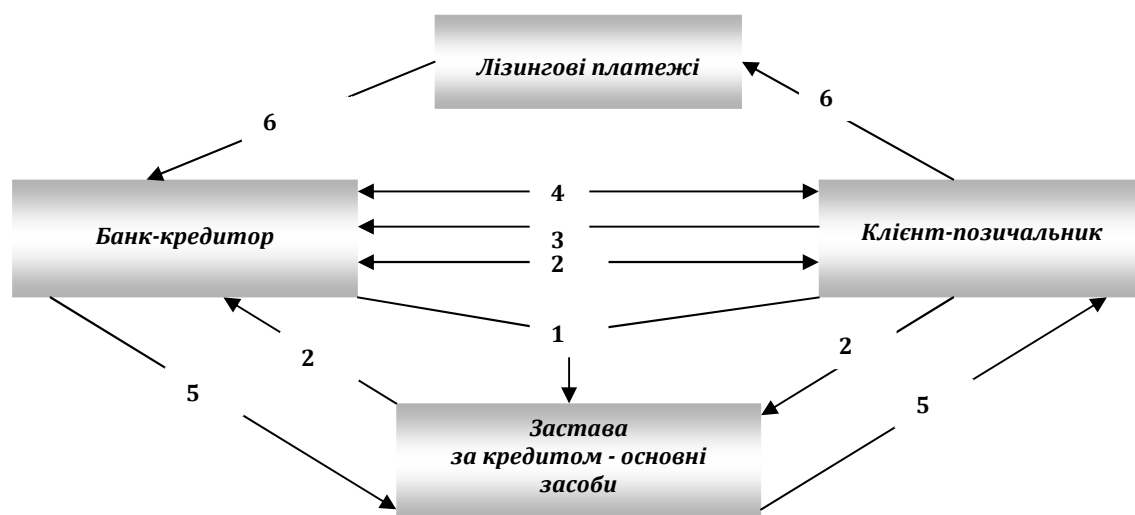
кредитні установи, які виступають лізингодавцями, страхуючи себе, беруть аванс, який, звісно не повертається (переважно 20-40 % від вартості предмета лізингу), що є не вигідним чи не завжди можливим аспектом для підприємств.

У зарубіжній практиці лізингових відносин таких країн, як Сполучені Штати Америки чи Великобританія, де лізингова індустрія найбільш розвинута, лізинг припускає 100-процентне кредитування, що сприяє зберіганню ліквідності підприємства-лізингоотримувача [4], а це дозволяє підприємству одержати дороге устаткування без разового вкладення власних фінансових коштів. При використанні звичайного банківського кредиту треба частину вартості майна сплатити за рахунок власних коштів. При лізинговому механізмі ця сума (аванс) залишається в розпорядженні підприємства, тобто підприємство-лізингоотримувач залишає за собою право використовувати її на власний розсуд й отримати додатковий прибуток, який згодом буде спрямований на виконання зобов'язань за договором лізингу. При використанні механізму банківського кредитування, підприємство такої можливості звісно не має.

Україна стала на шлях глибоких соціально-економічних перетворень, неодмінною умовою успішного здійснення яких є розвиток виробничої сфери. Відомо, що сьогодні виробничо-технічна база нашої держави перебуває у стадії занепаду: процес заміни застарілих та зношених машин та обладнання фактично припинено.

Безперечно, що в Україні ще не скоро буде створено політичні, економічні й організаційні умови, які могли б залучити ефективні іноземні інвестиції в потрібних обсягах та формах. Внутрішні ж накопичення переважної більшості діючих підприємств різних форм власності, доведених до глибокого кризового стану, мізерні й продовжують з року в рік зменшуватися. Довгострокове кредитування виробництва комерційними банками є досить ризикованим і майже припинилося.

Отже, необхідно використовувати альтернативні



- 1 - наявність кредитного зобов'язання, забезпеченого заставою основних фондів;
- 2 - укладання договору купівлі-продажу основних засобів між клієнтом-продавцем і банком-покупцем. Результатом договору є передача основних засобів у власність банку;
- 3 - погашення кредитної заборгованості клієнтом за рахунок отриманих від банку коштів;
- 4 - укладання лізингового договору;
- 5 - передача основних засобів унаслідок укладання лізингової угоди;
- 6 - сплата клієнтом-позичальником банкові лізингових платежів.

Рис. 1. Можливий порядок переоформлення проблемної кредитної заборгованості на лізингову угоду

методи фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і модифікацію виробництва. Однією з таких альтернатив є лізинг – ефективний механізм оновлення основних фондів без значних одноразових витрат капіталу та інструмент боротьби з проблемними кредитами в банківських установах. Активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України може стати потужним імпульсом технічного розвитку, відновлення банківської системи, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки, а отже економічного зростання країни.

Список літератури

1. Про фінансовий лізинг [Текст] : закон України № 723/97 // Урядовий кур'єр. – 2004. – №8, від 16 січня.
2. Барановський, О. Проблемні банки: виявлення й лікування [Текст] / О. Барановський // Вісник НБУ. – № 11/(165). – 2009. – С. 18-31.
3. Лізинг в Україні [Текст] : посібник / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. Проект з розвитку лізингу в Україні МФК.– 2001. – 142 с.
4. Нестеров, Ф. В. Сантехника вызывали? Или гидродинамический анализ перспектив развития рынка лизинга [Текст] / Ф. В. Нестеров, В. А. Компанец // Український інвестиційний журнал WELKOME. – 2004. – №1 (103). – С. 35-38.
5. Трофімова, О. В. Правове регулювання лізингової діяльності в Україні / О. В. Трофімова. – К.: КИТ, 2005. – 216 с.
6. Дзюблюк, О. В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки [Текст] : монографія / О. В. Дзюблюк, О. Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
7. Рязанова, Н. Без інвестицій в оновлення техніки та технологій України не може сподіватися на конструктивне вирішення своїх соціальних та економічних проблем [Текст] / Н. Рязанова // Лізинг в Україні. Інформаційно-аналітичний бюлетень Проекту «Розвиток лізингу в Україні» Міжнародної фінансової корпорації. - 2005. - №3. – С.1-3.
8. Внукова, Н. Сучасний стан економіко-правового регулювання фінансового лізингу в Україні [Текст] / Н. Внукова // Лізинг в Україні. Інформаційно-аналітичний бюлетень Проекту «Розвиток лізингу в Україні» Міжнародної фінансової корпорації. - 2005. - №3. – С. 8-10.
9. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання: [Текст] : монографія / За ред. д.е.н. проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 384 с.
10. Ринок лізингового фінансування в 2011 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smt2.ru/23vip59/c542691/>.

РЕЗЮМЕ

Васильчишин Александра, Гетман Ольга

Лизинг как приоритетное направление экономического роста Украины

В статье рассмотрено понятие экономического роста, проанализированы экономические преимущества лизинга для отечественных банковских учреждений по преодолению высоких показателей проблемной задолженности по кредитным операциям, рассмотрены причины возникновения кредитного риска и разработаны рекомендации применения лизинга для получения экономических благ способствующих экономическому росту страны.

Ключевые слова: экономический рост, банковское учреждение, лизинг, проблемный кредит, кредитный риск, обратный лизинг.

RESUME

Vasylchyshyn Olexandra, Getman Olga

The leasing as priority economic growth of Ukraine

The article reviews the concept of economic growth, analyzes of the economic benefits of leasing to domestic banking institutions to overcome the high indicators of problem debt on credit operations, reviews the causes of credit risk. The recommendations as for usage of leasing to obtain economic benefits that promote economic growth are worked out.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2011 р.

Наталія ГАЛАПУП

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

Галина ГОЛОВАЧ

Тернопільський національний економічний університет

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Світова фінансова криза негативно вплинула на розвиток економіки, і зокрема банківської системи. У статті розглянуто чинники, які вплинули на розгортання фінансової кризи, її дію на банківську систему. Найбільше увага зосереджена на кредитній і депозитній політиці, адже саме від них залежить стабільність банків. Запропоновані основні антикризові заходи для стабілізації ситуації у банківській сфері, а також заходи для виходу з кризи.

Ключові слова: криза, депозитна і кредитна політика банків, заходи.

Світова фінансова криза 2007–2009 рр. вплинула на економіку всіх країн світу. На сьогодні міжнародна фінансова криза не оминула й Україну. Основною проблемою є те, що вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. Це значно ускладнило подальшу депозитну та кредитну політику банківських установ.

У виникненні та розвитку кризових явищ помітно зросла роль банків, оскільки саме вони формують інституційну систему, впливаючи на ефективність розподілу кредиту, структуру процентних ставок, рішення у сфері грошово-кредитної політики.

Банки відіграють важливу роль в економіці будь-якої країни, оскільки саме вони забезпечують передачу грошового капіталу зі сфер накопичення у сфері використання. Вияв кризових явищ у даному секторі економіки призводить до негативних тенденцій розвитку держави, адже саме через банки мобілізуються великі капітали, необхідні для інвестицій, розширення виробництва, впровадження інновацій тощо.

Світовій фінансовій кризі присвячені статті багатьох українських економістів та фінансистів. Це, наприклад, праці В. Пинзеника, С. Тигіпка, П. Гайдучького, В. Антонока, О. Васюренка, О. Дмитрієва, Д. Олійник, І. Парасій-Вергуленко та ін. Значні розробки у вивченні депозитів здійснили такі зарубіжні економісти, як Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, що аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази комерційного банку. Проте багато з них розглядає загальний аналіз впливу кризи на всю економіку країни. А окремого впливу її на сектори не було досліджено. Останнім часом все більша увага приділяється дослідженню впливу банківських криз на кредитування економіки. Серед сучасних економістів, які вивчали це питання, слід виокремити: О. Г. Барановського, М. О. Бунятяна, Н. І. Версаля, А. І. Граділь, Г. І. Карчеву, В. П. Кирія, В. І. Міщенко, Н. С. Островську, Л. О. Примостку, В. В. Прядко, А. В. Тютюнника, М. В. Савостьяненка, Н. П. Шульгу та ін.

Вплив світової фінансової кризи достатньо чітко продемонстрував нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових

умов і проявів потенційних ризиків її дестабілізації. У зв'язку з цим питання дослідження причин і наслідків глобальних фінансових криз на банківський сектор України є на сьогодні надзвичайно актуальним.

Метою дослідження є визначення ступеня впливу світової фінансової кризи на банківську систему України та дослідження змін депозитної і кредитної політики банківських установ та визначення шляхів виходу з неї.

Основними завданнями необхідно виокремити наступні: визначити чинники банківської кризи, вплив банківської кризи на економіку та запропонувати можливі заходи.

Банківська криза в Україні зумовлена зовнішніми і внутрішніми чинниками. До зовнішніх, насамперед, відносять міжнародну фінансову кризу, яка розпочалася в другій половині 2008 року. Внутрішні чинники включають передусім макроекономічну кризу в Україні, яка значною мірою зумовлена наявними диспропорціями в економіці, високою її доларизацією. Також виділяють інші важливі фактори – значне інституційне відставання в розвитку економіки України, яка не диверсифікована, по суті неконкурентноспроможна [1, ст. 10].

Основними негативними чинниками, які спричиняють складне фінансове становище проблемних банків, є: недостатній розмір капіталу, неякісна структура активів, низька платоспроможність і прибутковість, проблеми ліквідності, надто ризикова діяльність та не виважена кредитна політика. Це свідчить про незадовільне введення банківського бізнесу керівництвом цих банків і неспроможність пристосуватися до нестабільної економічної ситуації в країні, в результаті чого вітчизняна банківська система наздоганяє кризу економіки, замість того, щоб попереджувати її нищівні удари.

Банки є основними посередниками на вітчизняному фінансовому ринку. За період з липня 2008 по липень 2010 років грошова база збільшилася більш ніж на 60 млрд. грн. У цей час грошова маса збільшилася лише на 18%. Більш наочним виглядає інший приклад - динаміка показників (М3-М0) за період з липня 2008 по липень 2010 року збільшилася на 11%. Зате кількість готівки (М0) за цей період зросла на 33,7% [2].

У період з липня 2008-го по липень 2010-го років девальвація гривні склала 62,6%. Завдяки чому потік емісійних грошей вдалося сповільнити. В кінці 2008 і в 2009 роках НБУ активно друкував гривню, і одразу вилучав її з ринку, продаючи валюту з своїх резервів. У 2010 році НБУ почав запускати емісійну гривню на ринок, коли розпочав викуповувати надлишок валюти на міжбанківському ринку. Саме завдяки цьому НБУ вдалося сформувати золотовалютні резерви на рівні близько 30 млрд. дол. У липні 2008 року цих резервів було більше 38 млрд. дол. Якщо відняти борг із кредитів МВФ, то сума буде виглядати меншою. Чисті резерви НБУ складають близько 18 млрд. дол.

Фінансова криза неоднозначно вплинула як на кредитну, так і на депозитну політику банків України.

2007 рік характеризувався істотним збільшенням грошової маси, а також зростанням доходів, внаслідок чого клієнти банку стали платоспроможними. Банківська система адекватно відреагувала на збільшення попиту на кредити. Високі темпи кредитування були наслідком не м'якої монетарної політики, а посилення соціалізації економічної політики.

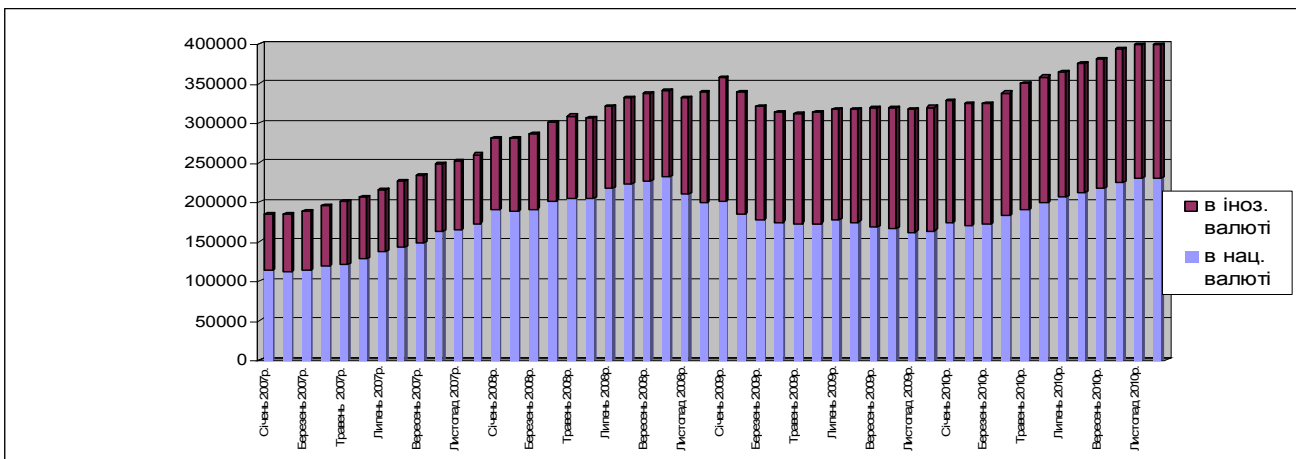
Загальний обсяг депозитів збільшився на 51,9% до 280,2 млрд. грн.. Вклади населення, які є більш стабільною частиною ресурсної бази банків збільшилися на 53,9% до 164,5 млрд. грн., а обсяг депозитів юридичних осіб – на 49,2% до 115,7 млрд. грн. Протягом року спостерігалось зростання довіри населення до національної валюти, що виявлялося у збільшенні вкладів у гривнях порівняно з депозитами в іноземній валюті.

У цілому в 2007 році загальний обсяг кредитних вкладень збільшився на 74,1% до 426,9 млрд. грн.

Кумулятивний темп приросту кредитних вкладень є найбільшим для цього періоду після відновлення економічного зростання. Банківська система демонструвала достатньо високі темпи кредитування як юридичних осіб, так і фізичних осіб.

IV квартал 2008 року характеризувався загостренням ситуації в банківській системі, що спричинило відплив коштів. Напружена ситуація, яка виникла навколо діяльності окремих великих банків, спровокувала недовіру вкладників.

На початку загострення ситуації на фінансовому ринку в жовтні - листопаді дії Національного банку України спрямовувалися насамперед на забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, недопущення відпливу коштів з банківської системи та збалансування ситуації на валютному сегменті ринку. Для збільшення довіри вкладників до банківської системи Національний банк відповідно до ухвалених рішень перерахував 1 млрд. грн. для поповнення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що дало змогу збільшити максимальну суму відшкодування до 150 тис. грн. Загальний обсяг депозитів у національній валюті протягом грудня збільшився на 0,6 млрд. грн., у листопаді він зменшився на 11 млрд. грн., а в жовтні – на 21,5 млрд. грн. Депозити в іноземній валюті після зменшення на 1,4 млрд. дол. США у жовтні протягом листопада та грудня знизилися всього на 0,4 млрд. дол. США. Проте, як ми бачимо з рисунку 1, загальний обсяг депозитів за 2008 рік у національній валюті збільшився на 5,2 % до 200,3 млрд. грн. Із них депозити юридичних осіб збільшилися на 1,9%, депозити фізичних осіб - на 8,3%. А загальний обсяг депозитів в іноземній валюті збільшився на 15% до 20,5 млрд. грн.



Джерело: дані Національного банку України

Рис. 1. Загальний обсяг депозитів за 2007 – 2010 рр.

Загальний обсяг кредитних вкладень у 2008 р. збільшився на 71% до 722.2 млрд. грн. Темпи зростання кредитних вкладень у річному вимірі після певного підвищення в січні 2008 р. надалі мали стійку тенденцію до уповільнення. На їх динаміку значною мірою вплинули кризові події останнього кварталу, коли банки значно знизили свою кредитну активність. Обсяг кредитів, наданих юридичним особам, у 2008 р. збільшився на 68,8%, населенню - на 75% [2].

Протягом 2009 року загальний обсяг депозитів знизився на 8,4% до 327 млрд. грн. Відплив коштів головним чином відбувся з депозитів у національній

валюті, обсяг яких зменшився лише на 2,1% до 154,2 млрд. грн.

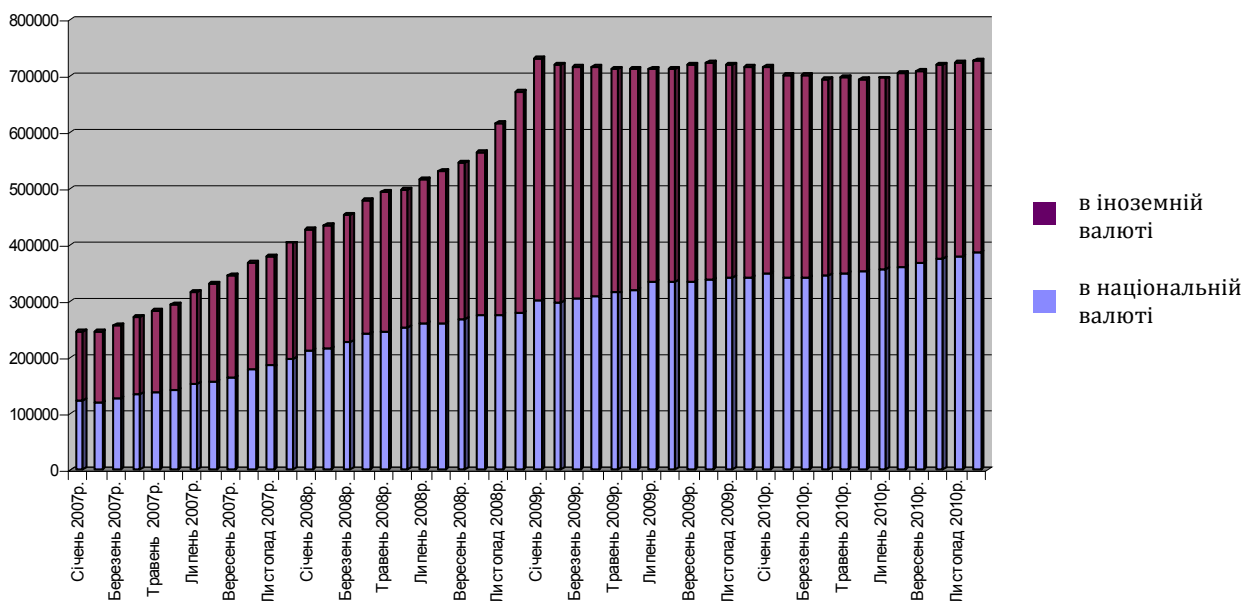
Економічна криза негативно вплинула на прибутковість підприємств і на обороти коштів, що спричинило відтік депозитів з рахунків юридичних осіб, що в кінцевому підсумку призвело до зниження їх обсягу як в національній так і в іноземній валюті на 18,2% до 116,3 млрд. грн. Проте загальний обсяг депозитів фізичних осіб зменшився всього на 1,9% до 211,4 млрд. грн. Зменшення депозитів відбулося, в основному, з вкладів у національній валюті, проте в іноземній валюті вони збільшилися.

У період піку кризи найбільшого негативного впливу зазнали строкові депозити, що було зумовлено труднощами із достроковим переведенням коштів у ліквідну форму. На кінець 2009 року питома вага строкових кредитів зменшилася до 63,5% в порівнянні з 70,0% на початок року.

Національний банк України постійно вживав заходів щодо сприяння збільшенню кредитної підтримки банками процесів економічного розвитку. Це виявлялося в забезпеченні постійного доступу до механізмів рефінансування та запровадження нових інструментів підтримки ліквідності банків; наданні певних пільг банкам, що беруть участь у фінансуванні

заходів, пов'язаних із Євро-2012; лібералізації вимог до формування банками резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями тощо [3, с. 27].

З рис. 2 ми можемо побачити, що загальний обсяг залишків кредитних вкладень у 2009 р. зменшилися на 5,5% – до 682,2 млрд. грн., проте обсяг залишків за кредитами в національній валюті збільшився на 12,7%. Загалом це кредити, які були надані юридичним особам на 23,0% до 272,4 млрд. грн., тоді як кредити фізичним особам зменшилися на 18,7% до 59,3 млрд. грн.



Джерело: дані Національного банку України.

Рис. 1. Загальний обсяг кредитних вкладень за 2007 – 2010 рр.

За 2009 рік обсяг наданих кредитів в іноземній валюті населенню і юридичним особам зменшилися відповідно на 16,6% до 162,6 млрд. грн. і на 19,3% – до 187,9 млрд. грн. Це було зумовлено значним посиленням законодавчих та нормативних обмежень щодо надання кредитів в іноземній валюті.

2010 рік характеризувався позитивною тенденцією до збільшення коштів у банках і відновленням кредитування реального сектора економіки.

За станом на 1 січня 2011 року депозити в національній валюті вперше перевищили свій докризовий рівень, тоді як в іноземній усе ще перебували на 1,8% нижче рівня, який був до розгортання фінансово-економічної кризи.

Загальний обсяг депозитів за результатами 2010 року збільшився на 26,3%. Відновлення позитивної динаміки коштів фізичних осіб на рахунках у банках відбувалося швидшими темпами порівняно з коштами юридичних осіб, і станом на 1 жовтня 2010 року обсяги депозитів населення вже перевищили свій докризовий рівень. За результатами 2010 року депозити фізичних осіб зросли на 28,5%, а їх приріст у національній валюті значно випереджав цей показник в іноземній.

Протягом січня-лютого 2010 року відбувалося зростання лише депозитів населення, а, починаючи з березня, сформувалася тенденція до збільшення коштів і юридичних осіб, обсяги яких у 2010 році зросли на

22,1%. Зростання вкладів у національній валюті значно перевищувало аналогічний показник в іноземній валюті.

З метою відновлення кредитування реального сектору економіки паралельно із заходами в монетарній сфері Національний банк України вживав заходів для поліпшення якості кредитного портфеля банків.

Стимулюючі заходи Національного банку України певним чином активізували інвестиційну функцію банківської системи. Загальний залишок кредитних вкладень у 2010 році зріс на 0,9%, що відбулося виключно за рахунок зростання коштів у національній валюті, які демонстрували помісячний приріст упродовж майже всього 2010 року. Обсяг залишків за кредитами в національній валюті за 2010 рік зріс на 10,6%, що обумовлено динамікою залишків за кредитами, наданими юридичним особам, обсяги яких за 2010 рік зросли на 13,4%, тоді як залишки за кредитами, наданими фізичним особам, знизилися (на 2,3%). Однак залишки за кредитами в іноземній валюті в 2010 році впали на 8,3%.

Суттєве зменшення обсягів кредитування населення пояснюється тенденцією до зростання їх доходів впродовж року та значними доходами, отриманими громадянами напередодні новорічних свят, що об'єктивно зменшило попит на кредити. А одним із факторів, який стримував попит підприємств реального

сектору на кредитні ресурси банків, було суттєве покращення їх фінансового стану. Ще одним фактором, який сприяв поповненню обігових коштів та відповідно зниженню попиту на кредитні ресурси з боку підприємств, був випуск у серпні Міністерством фінансів України облігацій внутрішніх державних позик для відшкодування прострочених сум податку на додану вартість на суму 16,4 млрд. грн. Зазначені облігації активно торгуються на ринку, і підприємства мають змогу за потреби реалізувати їх для отримання ліквідних коштів [2].

Проаналізувавши депозитну і кредитну політику банків, ми можемо, зробити висновок, що сьогодні економіка України потроху наближається до докризових показників 2008 року.

Отже, основні антикризові заходи зі стабілізації ситуації у банківській сфері повинні спрямовуватись на:

- рекапіталізацію банківських установ за участю держави, норми якої повинні регулюватися на законодавчому рівні;
- зменшення вартості кредитних коштів, зокрема через зниження облікової ставки НБУ, зменшення вартості рефінансування та за рахунок залучення бюджетних коштів;
- підвищення ліквідності банків шляхом рефінансування із одночасним запровадженням контролю за використанням ресурсів;
- розблокування доступу реального сектору економіки до кредитних ресурсів, у т. ч. через запровадження правових норм, що стимулюватимуть направлення коштів рефінансування НБУ та власних коштів банків на фінансування реального сектору економіки, зокрема інфраструктурних, інвестиційних та інноваційних проектів загальнодержавного значення, кредитування підприємств, що освоюють перспективні виробництва, нові технології;
- посилення ролі державних банків у процесі кредитування реального сектора економіки;
- підвищення захисту населення, яке зазнало втрат внаслідок нестабільності валютного курсу;
- захист населення від необгрунтованого зростання процентних ставок за користування кредитами;
- забезпечення права населення вільно отримати свої кошти, розміщені в банківській системі на депозитах;
- забезпечення захисту позичальників, які зазнали фінансових труднощів при сплаті відсотків та / або основної суми боргу за іпотечними кредитами та активізації іпотечного кредитування [4, ст. 30].

Отже, можна зробити висновок, що кризові явища стали досить важливою проблемою сучасного світу. Вони оголили існуючі проблеми і в Україні. Проте у кожній кризі є як початок, так і своє завершення: після рецесії та, можливо, затяжної стагнації економіки рано чи пізно розпочнеться зростання. Зараз з'явилися реальні можливості переглянути пріоритети та виявити нові можливості.

Для подолання кризових явищ у банківській системі України, на нашу думку, необхідним було проведення таких заходів, які стосуються проведення обгрунтованої внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; якнайшвидше розв'язання проблем реструктуризації та рекапіталізації банків; ліквідація (мінімізація) наявних

розривів між активами і зобов'язаннями банківських інститутів; гарантування міжбанківських кредитів, кредитів для малого й середнього бізнесу та надання підтримки компаніям, які не можуть залучити необхідне фінансування через проблеми у банківському секторі; зниження нормативів мінімальних резервних вимог для комерційних банків; субсидування банкам процентних ставок по кредитах громадянам на придбання вітчизняних товарів; розробки й реалізації ефективної антиінфляційної та антидевальваційної політики; збільшення розміру державних гарантій на банківські вклади; введення тимчасових адміністрацій і кураторів у банківських установах; підвищення фінансової дисципліни, дієвості банківського нагляду і внутрішнього контролю у банках.

Підсумовуючи викладене, слід зауважити, що всі фінансові кризи та подолання їх наслідків призводять до структурних змін банківських систем, оскільки банківська сфера є найчутливішою до їх впливу. З іншого боку, банки все-таки найбільш гнучкі структури в умовах ринку, тому вони найшвидше реагують на події, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках. Головний урок, який має винести Україна з нинішньої ситуації, – це своєчасно прогнозувати як зовнішні, так і внутрішні кризові явища, розробляти механізми їх упередження та пом'якшення.

Список літератури

1. Карчева, Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Ганна Карчева // Вісник НБУ. - № 11. - 2009, ст. 10.
2. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua.
3. Сомик, А. Особливості дії трансформаційного механізму грошово-кредитної політики в період кризи: кредитний та процентний канал [Текст] / Анжеліка Сомик // Вісник НБУ № 10, 2010, ст. 24.
4. Баранецький, І. Світова фінансова криза: перші результати та уроки для України [Текст] / І. Баранецький // Зовнішні справи. - 2008. - № 12.

РЕЗЮМЕ

Галапун Наталія, Головач Галина Влияние финансового кризиса на деятельность банковских учреждений Украины

Мировой финансовый кризис негативно повлиял на развитие экономики в целом, и банковской системы в частности. В статье рассмотрены факторы, которые повлияли на развертывание финансового кризиса, ее влияние, на банковскую систему. Больше всего внимание сосредоточено на кредитной и депозитной политике, ведь именно от них зависит стабильность банков. Предложены основные антикризисные мероприятия для стабилизации ситуации в банковской сфере, а также мероприятия выхода по кризису.

RESUME

Halapup Natalia, Golovach Halyna

Influence of financial crisis on activity of bank institutions of Ukraine

A world financial crisis negatively influenced on development of economy on the whole, and banking system in particular. The article considers the factors, which influenced on development of financial crisis, its influence, on the banking system. Most attention is concentrated to a credit and deposit policy. Basic anticrisis measures are offered for stabilization of situation in a bank sphere, and also measures of output on a crisis.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІПОТЕЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянуто діяльність банків на ринку іпотечного кредитування, особливості та механізм надання іпотечного кредиту. Окреслено загальну модель оцінки іпотечних операцій. Розкрито зміст окремих аналітичних блоків запропонованої моделі оцінки іпотечних операцій.

Ключові слова: іпотечний кредит, іпотечні операції, модель, аналіз, оцінка.

Про стабільність і розвиток фінансово-економічної системи будь-якої країни значною мірою можна судити за розмірами використання кредитів громадянами та підприємствами. Попит на послуги іпотечного кредитування, який виник в процесі розвитку ринкових відносин, поставив банки України перед необхідністю вдосконалення форм та методів діяльності в системі іпотечного кредитування. Історія свідчить, що іпотека виступає суттєвим фактором економічного та соціального розвитку [4], вона впливає також на подолання економічної кризи.

Розвиток ринку банків іпотечного кредитування привертає особливу увагу. Однак їх дії спрямовані здебільшого на використання заставного майна. Вітчизняні банки досить активно намагаються вийти на ринок іпотечного кредитування, в першу чергу, прагнучи реалізації наступних інтересів: формування довгострокових і стійких пасивів, отримання доступу до якісних активів і можливості їх рефінансування, створення інфраструктури для розвитку власного роздрібного бізнесу.

Проблеми розвитку ринку іпотечного кредитування як складової ринку фінансових послуг досліджували такі зарубіжні і українські економісти, як Г. Асхауер, В. Бансал, Д. Джонсон, Д. Лівінгстон, М. Левін, Дж. Маршалл, Л. Міхаел, Н. Ордуей, Р. Страйк, Дж. Фрідман, Дж. Шерман, М. Шнайдерман, а також О. Євтуха, С. Кручка, В. Кудрявцева, Н. Косаревої та інші.

Водночас багато питань з організаційно-методичного забезпечення іпотечних операцій залишається не достатньо дослідженими. Метою статті є вивчення діяльності банків на ринку іпотечного кредитування, і формування моделі оцінки іпотечних операцій.

Загальновідомо, що іпотечний кредит є ефективним засобом трансформації капіталу, прив'язаного до нерухомості. При цьому застава нерухомість залишається в користуванні заставодавця і продовжує виконувати свої безпосередні функції, надаючи можливість водночас одержувати значні фінансові ресурси, залучення яких в інший спосіб неможливе. Кредити із забезпеченням нерухомим майном у світовій господарській практиці є одним з традиційних видів кредитування, а іпотека – базовим інструментом фінансового ринку. Частка іпотечних кредитів на сьогодні становить від 20 до 67% в загальній структурі кредитних вкладень в економіку багатьох країн [6]. Адже, як свідчать дані світового банку, використання іпотеки як способу забезпечення

зобов'язань дає можливість позичальникам отримати суми кредитів у 6–9 разів більші, на термін в 7–11 разів триваліший та під значно нижчі відсотки [9].

Виникнення відносин між банком-кредитором і позичальником з приводу іпотечного кредитування можна назвати банківською іпотекою, вона є способом забезпечення кредитного зобов'язання позичальника перед кредитором, у разі застосування якого предметом застави є нерухоме майно, що залишається у володінні і користуванні позичальника, а кредитор у разі невиконання позичальником кредитного зобов'язання має право задовольнити свої вимоги за рахунок предмета застави. Банківська іпотека встановлюється на підставі іпотечного договору. Вона як застава нерухомого майна, що реалізує на практиці один із найважливіших принципів кредитування – принцип забезпеченості, стала основою для розвитку сфери іпотечного кредиту. В економічній літературі під іпотечним кредитом розуміють довготермінову позику під заставу нерухомого майна. Комерційні банки акумулюють ресурси, призначені для фінансування реального сектора економіки та визначають форми забезпечення кредитів. Іпотечний ринок є відносно молодим. Із 158 банків, які фактично діють в Україні, на ринку іпотечного кредитування працюють лише 35 [8]. За останні роки такі операції почали здійснювати провідні банки України, а саме: ВАТ "Ощадбанк" – 13% ринку, ВАТ "Укресімбанк" – 10%, АКБ "Надра" – 7%, АКБ "Аркада" – 6%, АКБ "Правекс-банк" – 5%, АППБ "Аваль" – 8%, ЗАТ КБ "Приватбанк" – 4%, АКБ "Укрсоцбанк" – 3%, Райффайзенбанк – 3%, що становить 60% від усього ринку [8]. Характерною ознакою розвитку ринку банків іпотечного кредитування є те, що комерційні банки активно почали працювати з фізичними особами.

Сучасні банки все більше звертають увагу на ефективність своєї кредитної діяльності, а тому розробляють власну кредитно-іпотечну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації. Політика комерційного банку у сфері іпотечного кредитування має визначати, на нашу думку, програму та пріоритети кредитної діяльності, засоби та методи їх реалізації, а також принципи й порядок організації процесу власне іпотечного кредитування.

Таким чином, політика банку у сфері іпотечного кредитування є складовою загальної кредитної політики банку, що є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та повинна чітко

відображати цілі кредитування, правила їх реалізації, а також відповідне документальне методичне забезпечення.

Формування політики банку у сфері іпотечного кредитування тісно пов'язано з управлінням ризиками, які найчастіше поділяють на три групи.

- кредитний ризик щодо позичальника іпотечного кредиту. Відображає ступінь вірогідності того, що позичальник може не виконувати своїх зобов'язань перед банком щодо повернення іпотечного боргу згідно з умовами кредитного договору та з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих і зворотних зв'язків;
- кредитний ризик щодо способу забезпечення іпотечної позички. Демонструє ступінь ймовірності того, що банку не вдається своєчасно та в повному обсязі скористатися забезпеченням позички (нерухомим майном) для покриття можливих втрат від неї;
- кредитний ризик щодо кредитної угоди. Полягає у тому, що позичальник може не виконувати своїх зобов'язань перед банком щодо повернення іпотечного боргу згідно з умовами кредитного договору, і при цьому банкові не вдається своєчасно та в повному обсязі скористатися забезпеченням позички (нерухомим майном) для покриття втрат від неї.

Важливою складовою іпотечного кредитування виступають умови його надання. Так банківський іпотечний кредит видається на умовах платності, терміновості та зворотності, а також за умови жорсткого контролю за використанням кредитних коштів. Основним забезпеченням зворотності кредитних коштів слугує застава нерухомого майна, що купується (будується) за рахунок цих коштів.

Для одержання іпотечного кредиту позичальник звертається до банку з обґрунтованим клопотанням, до якого додаються певні документи. У клопотанні, як правило, йдеться про: суму кредиту, строк користування ним, сутність, та економічний ефект від інвестиційного заходу, що буде прокредитований, та ін. До клопотання додаються і копії документів, перелік яких залежить від конкретного об'єкту кредитування.

Зі сторони банку для прийняття рішення необхідно провести аналіз кредитоспроможності клієнта. Процес аналізу та оцінювання кредитоспроможності клієнта складається з двох етапів: оцінювання моральних та етичних якостей позичальника, його репутації та намірів щодо повернення позички і прогнозування платоспроможності позичальника на перспективу. Оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні відносини з цим клієнтом. Кожен комерційний банк має сформулювати власну документально оформлену та затверджену правлінням банку методику оцінювання кредитоспроможності позичальника. Банки повинні визначити ґрунтовні та технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності клієнтів-позичальників і методи проведення аналізу. Критерії оцінювання фінансового стану позичальника та методика їх визначення, як правило, документально фіксуються банком в окремому положенні і є невід'ємною частиною його кредитної політики. У методиці необхідно сформулювати ґрунтовні та технічно виважені критерії оцінки фінансової діяльності клієнтів

-позичальників, а також підібрати найбільш ефективні методи аналізу.

Однією з економічних проблем іпотечного кредитування є точна й правильна вартісна оцінка заставної нерухомості, це обов'язковий захід і проводиться згідно з іпотечним законодавством [2]. У разі занадто високої оцінки землі та нерухомості у діяльності іпотечних банків можуть виникати фінансові труднощі. Водночас, у випадку заниженої оцінки це може відштовхнути клієнта. Для оцінки вартості заставної нерухомості банки залучають професійних оцінювачів (незацікавлених осіб) незалежної компанії. Оцінка нерухомості здійснюється на основі перевірених спеціальних методик та є більш достовірною, ніж оцінка нерухомості співробітниками самого банку, які мають ліцензію на здійснення таких операцій. При цьому обов'язково беруться до уваги фактична та перспективна кон'юнктура ринку за видами майна, довідкові матеріали про рівень цін. У багатьох банках існує саме така практика оцінювання. В Україні оцінка заставного майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання [3].

Однак аналітичний процес оцінки клієнта документально не регламентується, а формується працівниками банку і характеризується високим ступенем індивідуальності. Тобто у кожному конкретному випадку методи оцінки можуть корегуватися відповідно до конкретної ситуації. Водночас, як в практичному, так і теоретичному плані, на нашу думку, необхідно розробити загальну модель. Аналіз наукових публікацій та досліджень дозволяє сформулювати модель оцінки іпотечних операцій на ринку, що дає можливість краще оцінювати ймовірність отримання кредиту.

Як показує модель (рис. 1.), загальна оцінка передбачає ряд етапів: оцінка макроекономічної ситуації, оцінка ділової активності регіону; оцінка кредитоспроможності передбачає оцінку позичальника банком щодо можливості надання йому кредиту, а також визначає ймовірність його своєчасної сплати і виплати відсотків у майбутньому. Банки високорозвинених країн, оцінюючи кредитоспроможність позичальника, звертають особливу увагу на кваліфікацію та здібності керівників, дотримання ділової етики, договірну і платіжну дисципліну. Завдання аналізу фінансового стану клієнта передбачає насамперед оцінку фінансового стану клієнта; запобігання втратам кредитних ресурсів у зв'язку з неефективною господарською діяльністю позичальника; при цьому враховуються чітко визначені об'єктивні показники його діяльності, такі як: платоспроможність (нормативи миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансова стабільність (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; наявність картотеки неплатежів – у динаміці); склад і динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний і поточний роки); собівартість продукції (у динаміці); рентабельність (у динаміці). Інформаційною базою аналізу є дані балансу (форма №1) підприємства та звіту (форма №2) про фінансові результати.

Платоспроможність позичальника регламентується

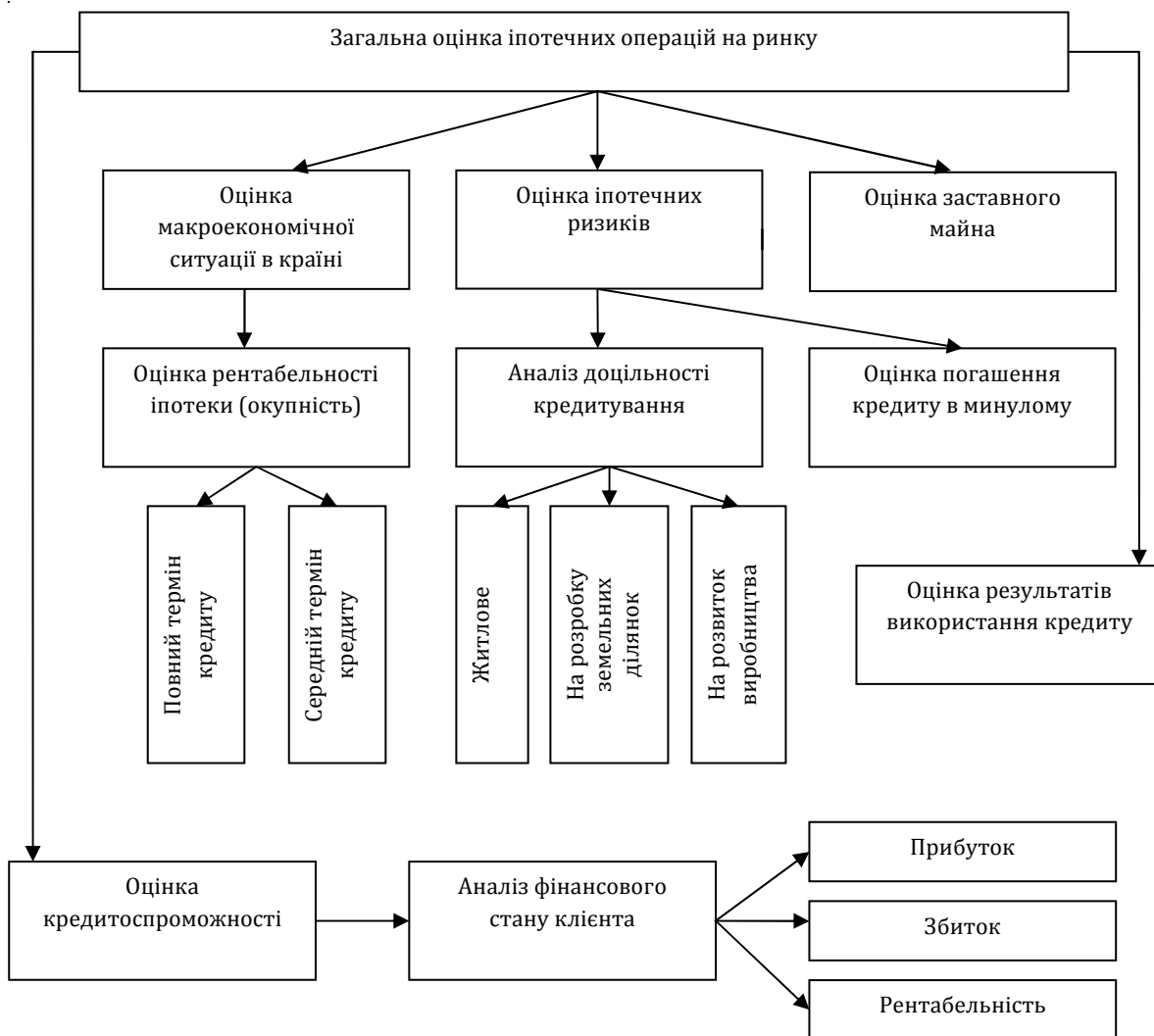


Рис. 1. Загальна модель оцінки іпотечних операцій на ринку

за такими показниками згідно з положеннями НБУ та закону „Про банки та банківську діяльність”[3]: 1. Норматив миттєвої ліквідності, що характеризує як швидко короткострокові зобов'язання можуть бути погашені високоліквідними активами; 2. Норматив поточної ліквідності, що характеризує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлені строки; 3. Норматив загальної ліквідності, що характеризує те, наскільки обсяг короткострокових зобов'язань і розрахунків можна погасити за рахунок усіх ліквідних активів. Фінансова стабільність позичальника визначається за такими показниками: 1. Коефіцієнт маневрування власних коштів (ступінь мобільності використання власних коштів); 2. Коефіцієнт незалежності (ступінь фінансового ризику). Рентабельність позичальника визначається за такими показниками, як рентабельність активів і рентабельність продажу. Аналіз грошових потоків позичальника доцільно здійснювати з урахуванням показників, які визначаються за даними рахунків бухгалтерського обліку підприємства. Це співвідношення суми чистих надходжень на всі рахунки позичальника (у тому числі відкриті в інших банках) до суми основного боргу за кредитною операцією та процентами по ній з урахуванням строку дії кредитної угоди (для короткострокових кредитів).

Аналітики банку повинні враховувати також чинники суб'єктивного характеру. Наприклад ефективність управління підприємством позичальника; ринкову позицію позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі. Місцезнаходження підприємства дає можливість визначити його ефективність з погляду відповідності виду діяльності та характеру господарських операцій (віддаленість від постачальників, наявність кваліфікованих трудових ресурсів, доступність для покупців). Вид діяльності підприємства дає можливість врахувати фактори, унікальні для цього сегмента ринку (до уваги беруться капіталомісткість галузі, ефективний розмір підприємства в галузі). Метод операцій — визначається приналежність підприємства до групи функціонування: виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля; наявність державних замовлень і державної підтримки позичальника. Оцінка рівня ризику для банку має велике значення. Іпотечному кредитуванню притаманні ряд ризиків серед найвагоміших — несвоєчасне погашення кредиту, ймовірність спаду виробництва, нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку, форс-мажорні обставини. Щоб знизити ризики, банк оцінює погашення кредитів в минулому, якщо такі були, а також аналізує джерела погашення раніше

отриманих кредитів. Це відбувається за рахунок прибутку чи інших власних фінансових ресурсів, реалізації активів чи за рахунок інших позик. Банк перш за все розглядає прибуток як джерело погашення. Про зростання ділової активності клієнта свідчить збільшення валюти балансу за звітний період. Зменшення валюти балансу упродовж декількох років може свідчити про те, що позичальник або приховує свої доходи, або згортає свою діяльність, що значно підвищує ризик неповернення кредиту. Також банк аналізує спрямованість кредитів (житлове будівництво, промислове будівництво, розробку і придбання земельних ділянок). На цій основі оцінюється потенційна ефективність його використання. Оскільки банк може надавати кредити, які мають реальні терміни окупності, з цією метою розраховують повний термін кредиту. Визначають від початку використання кредиту до його погашення, а середній термін показує на який період у середньому припадає уся сума позики. Ці показники збігаються, якщо кредит надається відразу в повному обсязі і погашається одноразово.

На основі детального вивчення процесу іпотечного кредитування можна зробити наступні висновки: 1. Процес іпотечного кредитування передбачає глибоке дослідження зі сторони банку, можливості позичальника, що дозволить знизити ризик неповернення кредиту. 2. Дослідження банком можливостей позичальника передбачає цілий ряд організаційно – методичних процедур, які доцільно об'єднати в загальну модель оцінки іпотечних операцій на ринку, що дозволить структурувати аналітичну роботу працівників банку і підвищити її ефективність. 3. Для позичальника загальна модель дасть змогу детальніше розібратися в складній оцінці банком його можливостей, а також оцінити свої шанси щодо отримання кредиту.

Результатом нашого дослідження стало формулювання загальної моделі оцінки іпотечних операцій на ринку, яка дає змогу краще зрозуміти етапи організації банківського кредиту та імовірність його надання.

Список літератури

1. Про іпотечне кредитування і операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати [Текст] : закон України від 19.06.2003 р. № 979 – IV.
2. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Текст] : закон України від 12.07.2001 р. № 2658.
3. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України від 07.12.2000 р. № 2121 – III.
4. Євтух, О. Іпотека та іпотечний ринок [Текст] / О. Євтух // Вісник НБУ. – 2003. – № 9. – С. 18-22.
5. Євтух, А. Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів [Текст] / А. Т. Євтух. – Луцк: Волян. обл. типогра-фія, 2001. – 314 с.
6. Козлов, С. Іпотечне кредитування: підсумки [Електронний ресурс] / С. Козлов //Юридична газета. — Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/>
7. Лагутін, В. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування [Текст] / В. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 75–82.
8. Українська національна іпотечна асоціація (УНІА) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unia.com.ua>.
9. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://web.worldbank.org>.

РЕЗЮМЕ

Гамкало Елена

Формирование модели оценки ипотечных операций
Рассмотрена деятельность банков на рынке ипотечного кредитования, особенности и механизм предоставления ипотечного кредита. Очерченно общую модель оценки ипотечных операций. Раскрыто содержание отдельных аналитических блоков предложенной модели оценки ипотечных операций.

RESUME

Hamkalo Olena

Evaluation of models of mortgage

Activity of banks at the market of the mortgage crediting, feature and mechanism of extension of mortgage credit are considered. The general model of estimation of mortgage operations is outlined. Maintenance of separate analytical blocks of the offered model of estimation of mortgage operations is exposed.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

Лілія ДОБРИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Тетяна ЛОСЕВА

студентка,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Інна ОНУФРІЙЧУК

студентка,
Дніпродзержинський державний технічний університет

СПОЖИВЧИЙ БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ В УКРАЇНІ: РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Досліджено сутність і портфельний ряд продуктів споживчого кредитування в комерційних банках банківської системи України і в небанківських фінансових установах споживчого кредитування. Визначено перспективи та основні ризики операцій споживчого кредитування.

Ключові слова: банківський споживчий кредит, ризики, ресурсна база, ефективність кредитування, кредитний портфель.

Відновлення та подальший розвиток банківського кредитування є необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи та забезпечення економічного зростання. Українські банки опинилися в умовах жорсткої конкуренції як з боку іноземних, так і вітчизняних банків. Швидка зміна умов функціонування, гостра потреба в нарощуванні капіталу за рахунок власних доходів, відкритість зовнішньому середовищу спонукають банки до постійного розширення сфери і вдосконалення механізмів кредитування, в тому числі - споживчого кредиту. Перешкодою розширення банківського спектру послуг стала криза 2008 - 2009 років.

Восени 2008 року більшість вітчизняних банків згорнули кредитування фізичних осіб. Станом на 1 березня 2009 р. споживчі, іпотечні та автокредити не видавали АКБ Укрсоцбанк, ПАТ «Форум», АТ «Райффайзен банк Аваль», ВАТ Ощадбанк, АТ Укрексімбанк (за інформацією самих банків) і багато інших фінансових установ.

У період кризи банки воліють видавати короткострокові споживчі позики: в умовах гострого дефіциту коштів на фінансовому ринку банкам вигідніше якомога швидше отримати прибуток за короткостроковою позичкою і не чекати повернення довгого іпотечного або автокредиту. Споживче кредитування приносить банкам високий прибуток: ефективні ставки в середньому становлять 55-70% річних.

Ситуація у сфері кредитування в Україні поступово вирівнюється. Споживче кредитування населення в національній валюті починає відновлюватися, спостерігаються стабільні обсяги кредитування підприємств. Проте залишаються і невирішені проблеми: відсутність позитивної динаміки портфеля іпотечних кредитів і заборона на кредитування фізичних осіб в іноземній валюті. Зараз комерційні

банки в основному пропонують лише послуги реструктуризації вже виданих кредитів. Нові кредити надаються тільки після проведення більш жорсткої процедури оцінки кредитоспроможності та за умов наявності застави. Деякі банки надають кредит тільки із заставою, та, звичайно, з страхуванням товару, що купується. Однак, після цього ще зважуватимуть всі можливі ризики, від яких залежить, дати кредит чи ні.

На аналіз проблем споживчого кредитування звертається належна увага в економічній літературі. Теоретичну базу дослідження в Україні становлять праці провідних вітчизняних науковців: В. Вітлінського, А. Герасимовича, Ф. Бутинця, В. Лагутіна, А. Мороза, М. Пуховкіної, Л. Примосткої, М. Савлука та ін.

Метою нашої статті є розгляд і аналіз стану споживчого кредитування в Україні та обґрунтування напрямків підвищення його ефективності.

В економічній та законодавчо-нормативній літературі на сьогодні не існує єдиної точки зору щодо визначення сутності споживчого кредиту. За визначенням Г. С. Панової [15, с. 112] «споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово. Споживчий кредит характеризує відносини, що виникають з приводу фінансування потреб кінцевого споживання». Суб'єктами споживчого кредитування у якості позичальників виступає населення, у якості кредитора – банки, кредитні спілки, підприємства-виробники, торговельні посередники. Споживчий кредит за формою надання поділяється на прямий (надається безпосередньо банківськими установами) та непрямий (надається через посередників, торговельні організації, тощо).

Споживчі кредити надаються, як правило, на строк до десяти років, але конкретні параметри кредиту залежать від багатьох факторів: об'єкта кредитування,

доходів позичальника, вартості товару тощо.

За визначенням С. В. Мочерного, «споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці фізичним особам-резидентам України на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку, якщо інше не передбачено умовами кредитного договору». Суб'єктами кредитних відносин є фізичні особи (позичальники), а в особі кредитора виступають банки, інші кредитні установи (ломбарди, пункти прокату та інші підприємства та організації). Між банком та населенням може існувати й посередник, наприклад торговельна організація, однак при цьому зміст споживчого кредиту не змінюється.

За визначенням В. Т. Сусіденко, «споживчий кредит – це кошти, які надаються комерційними банками громадянам України під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості» [16, с. 45].

За визначенням А. М. Мороза та М. І. Савлука [8, с. 113] «споживчий кредит – це кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання. На перший погляд, складається враження, що тільки виробничий кредит відповідає всім закономірностям руху кредиту, оскільки в результаті його використання створюється нова вартість і передумови для повного повернення позиченої вартості кредитору». У сфері ж особистого споживання позичена вартість знижується, "проїдається" і тому тут не створюються передумови для її зворотного руху як ключової ознаки кредиту.

Особисте споживання, "знищуючи" вартість предметів споживання, забезпечує підтримку та зростання вартості робочої сили, продаж якої на ринку створює джерело повернення позиченої вартості кредитору. Тому і споживчий кредит цілком відповідає усім закономірностям руху кредиту. Джерелами погашення кредитів на споживчі потреби є доходи позичальників, через що погашення кредиту здійснюється у міру їх формування.

Автори аналізованих джерел в цілому погоджуються з тим, що в широкому розумінні споживчий кредит є кредитом, який надається не тільки фізичним, але і юридичним особам на споживчі цілі, коли юридичні особи опосередковано надають кошти отриманого кредиту своїм працівникам у вигляді централізованого придбання для них квартир, дач, земельних ділянок під садівництво.

Споживчий кредит може надаватись як банками, так і кредитними установами небанківського типу, а також юридичними і фізичними особами. В Україні кредитними установами небанківського типу, що надають споживчий кредит, є ломбарди (надають кредит під рухоме майно – дорогоцінності, антикваріат, одяг тощо), кредитні спілки, підприємства зв'язку (телеграми і телефонні розмови в кредит), торговельні організації (продаж товарів з розстрочкою платежу). Кредити своїм працівникам можуть надавати суб'єкти господарювання за рахунок спеціальних фондів, які вони створюють у результаті розподілу прибутку, що залишається в їх розпорядженні. Фізичні особи також можуть надавати кредит на споживчі цілі одна одній.

Суперечливим серед економістів є питання щодо надання споживчого кредиту юридичним особам. У багатьох країнах з ринковою економікою підприємства забезпечують своїх працівників житлом та об'єктами

соціально-культурного призначення. Навіть за умов економічної кризи в Україні деякі підприємства здійснюють будівництво таких об'єктів, особливо житлових будинків. Для цього вони можуть отримувати кредит.

Окрім забезпечення соціальних потреб населення, споживчий кредит відіграє значну роль у формуванні платоспроможного попиту населення, який, у свою чергу, впливає на розвиток економіки країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і доходів державного бюджету. Визначення державою умов надання споживчого кредиту допомагає регулювати грошовий обіг у країні.

Суб'єктами кредитних відносин при споживчому кредитуванні є фізичні особи (позичальники), а в особі кредитора виступають банки, інші небанківські кредитні установи. Між банком та населенням може існувати й посередник, наприклад торговельна організація, однак при цьому зміст споживчого кредиту не змінюється. Об'єктом кредитування є витрати, пов'язані з задоволенням попиту населення поточного характеру, в тому числі - придбання товарів в особисту власність, а також витрати капітального (інвестиційного) характеру на будівництво та підтримання нерухомого майна. Враховуючи це, з нашої точки зору, найбільш економічно та організаційно обґрунтованим визначенням споживчого кредиту є його трактування як невиробничого кредиту, тобто не призначеного для отримання додаткового прибутку.

Отже, споживчий кредит – це грошові кошти в національній чи іноземній валюті, які надаються комерційними банками та фінансовими установами, що діють згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», [1, с. 3] які отримали ліцензію Національного банку України чи Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на проведення кредитних операцій банківськими [6, с. 2] та небанківськими фінансовими установами [7, с. 3], – громадянам України на невиробничі потреби під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості.

Споживчий кредит має багато специфічних рис, пов'язаних із особливостями сфери особистого споживання громадян.

По-перше, цей вид позики відображає відносини між кредитуваном і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від позик, які надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості (наприклад, акцій, облігацій тощо).

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують, як правило, фізичні особи.

По-третє, споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб людей. Така позика прискорює отримання певних благ (товарів, послуг), які вони могли б мати (придбати) лише у майбутньому, накопичивши кошти, необхідні для купівлі цих товарно-матеріальних цінностей або послуг, будівництва тощо. Надання споживчих позик населенню, з одного боку, підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому, а з іншого – прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів.

По-четверте, всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони дозволяють вирішити суспільні проблеми – підвищення життєвого рівня населення (передусім із низьким та середніми доходами), утвердженню принципів соціальної справедливості. Саме із цієї причини споживче кредитування здебільшого регулюється державами особливо ретельно. У нашій країні це втілюється у тому, що споживчі позики зазвичай надаються на пільгових умовах.

Банк надає кредити фізичним особам у розмірах, що визначаються на основі вартості товарів і послуг, які є об'єктом кредитування, в межах вартості майна, майнових прав, які можуть бути передані банку в забезпечення фізичною особою з урахуванням суми її поточних доходів.

Фізичні особи гасять кредит шляхом перерахування коштів з особистого вкладу, депозитного рахунку, переказами через пошту або готівкою.

Отже споживчий кредит є засобом задоволення різних потреб населення. Як зазначалося раніше, при споживчому кредиті позичальником є фізичні особи, а кредиторами – кредитні установи, а також підприємства і організації різних форм власності. Споживчий кредит може надаватися як у грошовій, так і в товарній формі.

Ресурсною базою споживчого кредитування є: власний капітал банку, ресурси, сформовані на депозитній основі, запозичення на міжбанківському ринку та випуск цінних паперів.

У зв'язку із кризою більшість спеціалістів і рейтингових агентств висловлюють занепокоєність щодо значного підвищення ризикованості кредитних операцій вітчизняних банків. Тому на споживчий кредит звертають особливу увагу.

Станом на 1 жовтня 2010 року в Україні споживчі кредити видавало вже 19 банків на наступних умовах:

- кредити видаються на купівлю житла на первинному і на вторинному ринках, та на товари тривалого користування.
- валюта кредиту – гривня (відповідно до Закону №1533-VI «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи», яким було обмежено валютне кредитування);
- строк кредитування коливається від 1 року до 30 років;
- розмір першого внеску коливається в межах від 25 % до 70 %;
- одноразова комісія за відкриття рахунку складає 0,3 - 3 %;
- мінімальна річна ставка у гривні складає 11%, максимальна – 29,25%;
- застосовуються як аннуїтетна, так і класична схеми погашення, що стосується медіанних ставок, то в доларах та євро вони залишились незмінними — 16% та 15,7% відповідно. Медіанна ставка у гривні складає 24,5%. [21]

До кризи лише деякі банки видавали споживчі кредити під заставу депозитів, тепер багато кредитних установ активно просувають цю послугу на ринку. З першого погляду кредити під заставу банківських вкладів не вигідні для клієнтів. Відсотки за такою позикою зазвичай на 1-5 пунктів вищі за ставку за депозитом, тобто банківський вкладник не отримує прибуток від депозиту, а навпаки втрачає гроші на погашенні позики. Однак кредит під заставу депозиту —

це можливість не так заробити на вкладі, як зекономити на позичці: ставка за споживчим кредитом під заставу депозиту нижча за ринкову (25-30% річних проти ринкових 35-50% річних).

Споживчі кредити під заставу банківського вкладу вигідніші в тому випадку, якщо кредит оформлений на строк менше терміну дії банківського вкладу. Наприклад, власник депозиту, розрахованого на один рік, бажає отримати кредит на один місяць. Якщо протягом місяця позичальник погасить позичку, його прибуток — це відсотки за депозитом мінус відсотки за позичкою за один місяць. [21]

Надання споживчого кредиту населенню, з одного боку, збільшує його поточний платоспроможний попит, підвищує його життєвий рівень, а з другого боку, прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних засобів. У процесі погашення споживчих позик у населення зменшується на відповідну суму платоспроможний попит, що необхідно враховувати при визначенні обсягу та структури товарообігу, платних послуг, динаміки доходів та витрат населення, грошової маси в обігу. Таким чином розмір кредитів тісно пов'язаний з формуванням купівельного фонду населення та його відповідності обсягу до структури товарного фонду та послуг.

Недостатня увага українських комерційних банків до роботи з населенням має нині як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Основні з них, безумовно, пов'язані з економічною нестабільністю і законодавчою нерегульованістю. Проте перспективи роботи банків із населенням в Україні величезні.

В країнах з ринковою економікою споживчий кредит як зручна та вигідна форма обслуговування населення грає велику роль в економіці країни. Тому його активно регулює держава. Регулювання здійснюється як на рівні видачі кредиту, так і на рівні його використання і виражається або в заохоченні до кредитування кінцевого споживача через процентну ставку, термін кредиту, первинну участь власними коштами в кредитній операції, або шляхом створення більш жорсткого режиму кредитування.

У різних країнах діють різні закони, що регулюють умови кредитування індивідуальних позичальників, однак їх об'єднує спільна мета: заради підвищення рівня життя споживчий кредит повинен бути доступний в необхідному обсязі.

На основі аналізу викладених вище різних точок зору як видатних науковців, так і авторської групи статті, маємо можливість сформулювати економічну сутність споживчого кредиту наступним чином: «Споживчий кредит - це невиробничий кредит, тобто не призначений для отримання додаткового прибутку, який надається для задоволення споживчих потреб населення (кредит фізичній особі) чи найманих працівників (кредит юридичній особі), під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості та сплачується за рахунок джерел, не пов'язаних з експлуатацією об'єкта кредитування».

На нашу думку, слід в трактування споживчого кредиту повернути його цільову спрямованість, оскільки її відсутність не дає можливості ефективно контролювати повернення кредиту; видалити фразу про можливість надання споживчого кредиту однією фізичною особою іншій фізичній особі, оскільки така фінансова операція окремо обумовлена Цивільним Кодексом України та має свій правовий [5, с.627]

видалити фразу про можливість надання товарного споживчого кредиту нефінансовими торговельними установами, оскільки процес товарного кредитування з відстрочкою сплати суми покупки не має основних елементів обігу позикового капіталу. Словосполучення для юридичних осіб «товарний кредит» повинно бути замінено для споживачів на «торгівлю товарами в розстрочку» (Стаття 694. «Продаж товару в кредит», Стаття 695. «Особливості оплати товару з розстроченням платежу» Цивільного Кодексу України [5, с. 743]).

Список літератури

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : закон України від 12 липня 2001 року N 2664-III із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 15 грудня 2005 року № 3201-IV - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007.
2. Про кредитні спілки [Електронний ресурс] : закон України від 20 грудня 2001 року N 2908-III із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 17 листопада 2005 року № 3108-IV - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007.
3. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III // із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 27 квітня 2007 року № 997-V - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007.
4. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати [Електронний ресурс] : закон України від 19 червня 2003 року 979-IV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 15 грудня 2005 року № 3201-IV - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007
5. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] від 16 січня 2003 року № 435-IV із змінами і доповненнями, внесеними законами України станом від 31 травня 2007 року № 1111-V - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007
6. Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 17 липня 2001 року N 275 - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007
7. Про затвердження Положення про порядок видачі ліцензії на здійснення окремих банківських операцій небанківським фінансовим установам [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 16 серпня 2001 року № 344 - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007
8. Банківські операції [Текст] : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон.наук, проф. А. М. Мороза.- К.: КНЕУ, 2000.- 384 с.
9. Волков, С. С. Іпотечне кредитування в Україні: передумови, ризики та перспективи [Текст] / С. С. Волков // Контракти. - 2004. - № 35.
10. Гроші та кредит [Текст] : підручник / За ред. проф. М. І. Савлука. - К. : КНЕУ, 2002. - 578 с.
11. Деньги, кредиты, банки [Текст] : учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. - 2-е изд. перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2000.
12. Деньги. Кредит. Банки [Текст] : учебник для вузов / Под ред. профессора Е. Ф. Жукова. - М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. - 622 с.
13. Іванов, В. М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн [Текст] : курс лекцій / В. М. Іванов, І. Я. Софіщенко. - Київ : МАУП, 2001. - 232 с.
14. Коцовська, Р. Операції комерційних банків [Текст] / Р. Коцовська, В. Ричаківська та інші. - Львів : ЛБІ НБУ, 2001. -

276 с.

15. Панова, Г. Банковское обслуживание частных лиц [Текст] / Г. Панова. - М. : АО ДИС, 1994. - 352с.
16. Сусіденко, В. Т. Стратегія управління кредитною діяльністю комерційного банку [Текст] / В. Т. Сусіденко. - К., 1998. - 345 с.
17. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> - Офіційний сайт НБУ.
18. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.privatbank.dp.ua> - Офіційний сайт АКБ "Приватбанк"
19. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.liga-zakon.com.ua> - Комп'ютерна законодавчо-довідкова система законодавства України "Ліга-закон", 2007.
20. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua> - Офіційний сайт законодавства України
21. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bgt.in.ua> - Офіційний сайт Бі Джі Ті консалтингу.

РЕЗЮМЕ

Добрик Лилия, Онуфрийчук Инна, Лосева Татьяна Потребительский банковский кредит в Украине: ресурсное обеспечение и эффективность

Исследована суть и портфельный ряд продуктов потребительского кредитования в коммерческих банках банковской системы Украины и в небанковских финансовых организациях потребительского кредитования. Обозначены перспективы и основные риски операция потребительского кредитования.

RESUME

Dobryk Lilia, Onufriyчук Inna, Losyeva Tetiana Consumer bank loan in Ukraine: resource maintenance and efficiency

The nature and number of products portfolio of consumer lending at commercial banks and the banking system of Ukraine in the non-bank financial institutions in consumer lending are investigated. The prospects and risks of major surgery in consumer lending is determined.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2011 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Досліджено методологічне підґрунтя розуміння стійкості та фінансової стійкості як економічних категорій. Формалізовано основні підходи до визначення стійкості банківської системи. Обґрунтовано її вплив на забезпечення стійкого економічного зростання в країні.

Ключові слова: *стійкість, фінансова стійкість, банківська система.*

У сучасних умовах, коли світова фінансова система демонструє певні тенденції до відновлення нормального функціонування, а, відповідно і економічного зростання, особливого значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості банківської системи країни, що опосередковує внутрішньодержавні та міждержавні економічні відносини. Здійснюючи акумуляцію коштів, їх розміщення, розрахунково-касове обслуговування учасників відтворювальних процесів, банківська система тим самим уможливорює перерозподіл та управління грошовими потоками системи суспільного відтворення.

Порівнюючи роль банків та інших фінансових посередників у механізмі розширеного відтворення, зауважимо, що вплив банків є більш відчутним та дієвим, вони володіють більш широким інструментарієм впливу на реальний сектор економіки. Зокрема, банки беруть участь у формуванні пропозиції грошей і таким чином впливають на ринкову кон'юнктуру та економічне зростання, а інші посередники таких можливостей не мають. Крім того, банки надають широкий асортимент різноманітних послуг фізичним та юридичним особам, у той час, як інші фінансові посередники спеціалізуються на окремих інвестиційних операціях. Саме це обумовлює необхідність підвищення уваги до проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Провідна роль фінансової стійкості банківської системи в контексті забезпечення економічного зростання обумовлена насамперед тим, що саме банківська система мобілізує заощадження суспільства, формує і розподіляє інвестиційний капітал та може забезпечувати фінансово-кредитну підтримку всього циклу ділової активності. Принциповим у контексті дослідження цієї проблематики є той факт, що можливості забезпечення фінансової стійкості банківської системи пов'язані зі структурними змінами в економіці та безпосередньо впливають на розмір норми нагромадження і рівень інвестиційної привабливості національної економіки. Високий ступінь фінансової стійкості банківської системи закладає основу для модернізації економіки та забезпечення її макроекономічної збалансованості.

В умовах поточної кризи ліквідності в банківській системі України проблеми підвищення її фінансової стійкості, зміцнення ресурсної бази і нарощування інвестиційного потенціалу набувають особливої актуальності. Оскільки криза, яка сьогодні в Україні продовжує набирати обертів, значними темпами вилучаються фінансові ресурси банків населенням та виводяться за кордон, інституційні і колективні інвестори відмовляються від розміщення коштів на банківських депозитах і віддають перевагу державним цінним паперам, розширюються масштаби боротьби між вітчизняними та іноземними банками за клієнтів, що генерують істотні фінансові потоки. Таким чином, банківська система потрапила в таку ситуацію, коли її фінансова стійкість опинилася під загрозою.

У ситуації, що склалася, перед банківською системою постає актуальне завдання формування капіталу для забезпечення потреб реального сектора вітчизняної економіки, зокрема й через залучення довгострокового фінансування навіть в умовах кризи ліквідності. Для успішного вирішення цього завдання виникає необхідність в оцінці не тільки ресурсних можливостей банківської системи, а значно більшого кола факторів, які в сукупності визначають потенційну здатність та поточну готовність забезпечити задані темпи економічного зростання за рахунок власних та залучених ресурсів, адаптивність до мінливих умов зовнішнього середовища, можливість адекватно відповідати на запити реального сектора економіки тощо. Таким чином, мова йде про необхідність побудови науково обґрунтованої концепції забезпечення та оцінки фінансової стійкості банківської системи.

Незважаючи на досить серйозну наукову розробленість даного питання та наявності великої кількості праць, у яких досліджуються певні технічні інструменти та методики управління фінансовою стійкістю, теоретичне підґрунтя вивчення вказаної проблеми ще не є сформованим остаточно. Різні аспекти проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи проаналізували такі зарубіжні вчені, як: Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Ю. С. Масленченкова, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Л. П. Белих, В. В. Іванов, Г. С. Панова, Л. С. Сахарова, О. Б. Ширінська, Г. Г. Фетисов, Дж. К. Ван Хорн. Серед представників української економічної науки суттєвими є наукові

здобутки таких дослідників: В. В. Вітлінського, О. Д. Вовчак, О. В. Дзюблюка, О. Д. Заруби, Л. А. Ключко, А. М. Мороза, М. І. Савлука, Н. М. Шелудько. У той же час, не дивлячись на отримані результати, накопичений досвід, та підвищення актуальності досліджуваної проблеми в умовах світової фінансової кризи, не вирішеними остаточно залишаються ряд теоретичних і прикладних проблем, пов'язаних з формалізацією сутності фінансової стійкості банківської системи.

Метою статті є формалізація та систематизація основних науково-методологічних підходів до визначення фінансової стійкості банківської системи.

Поняття стійкості є основною категорією більшої сучасних природничих, технічних, економічних та інших наук. У найширшому значенні під поняттям розуміють здатність об'єкта, що має свою структуру та специфічні риси, протидіяти впливу та змінам, його постійність та стабільність, наявність можливості швидко відновлювати попередній стан після закінчення впливу негативних явищ.

Варто зазначити, що на практиці часто ототожнюють поняття стійкості та стабільності та вважають їх синонімічними, проте, на нашу думку, стабільність є лише складовою стійкості.

Стабільність варто розглядати як здатність певної системи функціонувати не порушуючи власну структуру та зберігати рівновагу. Незважаючи на те, що на перший погляд стабільність є статичною та інертною категорією, насправді вона є динамічною, оскільки характеристики стабільності мають зберігатися у часі та проходити поступове пропорційне зростання, відповідно до умов загальної тенденції (економічної, фінансової, технологічної, інноваційної тощо).

Досить цікавим є той факт, що стійкість, незважаючи на те, що в більшості випадків її можна відобразити у системі певних абсолютних показників, є по суті відносною категорією, оскільки аналіз рівня стійкості та взагалі справедливості такого аналізу можливі за умови порівняння однієї системи з іншою, попереднього та теперішнього стану однієї системи, динамічної зміни такого стану тощо. Саме в результаті таких операцій можливе справедливе встановлення рівня стійкості об'єкта (системи).

Зазначимо, що при розгляді забезпечення стійкості певної системи, особливу увагу звертають на вплив факторів зовнішнього середовища, оскільки стійкість характеризує протидію саме йому. У той же час, не слід забувати, що кожна система – це сукупність певних структурних частин, що, діючи узгоджено та у сукупності, призводять до певного загального результату. Саме тому стійкість об'єкта фактично є певним зовнішнім відображенням його внутрішньої структури, його якостей, внутрішніх законів та властивостей [4].

В економічну науку питання стійкості увійшли із 1970-х років у результаті виникнення важких енергетичних криз. З цього часу фінансову стійкість почали розглядати як певну макроекономічну категорію, акцентуючи увагу на стійкості держави в цілому або її окремих регіонів чи областей.

Незважаючи на це, сучасні економічні тенденції доводять, що стійкість держави є результатом не лише стійкості її окремих регіонів – вона є наслідком сукупності «стійкостей» кожної структурної одиниці, системи, галузі народного господарства, підприємства, банку, їх окремих підрозділів, а це дає нам підставу вважати останню системним поняттям. Тому її можна

розглядати на мега-, макро- чи мікрорівні, при чому кожна ланка є складовою системи вищого рівня та уміщує системи нижчого.

Тому, виходячи із вищенаведених тверджень, наведемо декілька підходів до визначення фінансової стійкості:

- фінансова стійкість – це структурне комплексне поняття, що характеризується певною системою показників, що вказують на наявність, достатність, характер розміщення та ефективність використання наявних ресурсів; підсистему об'єкта дослідження (галузь, регіон); ситуацію на ринку; позиції на ринку тощо;
- фінансова стійкість – це певний стан фінансової системи, в умовах якого фактори, що мають протилежну дію (пропозиція та попит на фінансовому ринку, рівень доходів та витрат суб'єктів фінансової діяльності), підтримують тенденцію до збалансованості;
- фінансова стійкість – це здатність фінансової системи швидко відновити свій попередній стан, що міг бути порушеним негативним зовнішнім впливом.

Крім того, особливий зміст стійкості розкривається у різних аспектах економічної науки, а саме: з точки зору максимізації прибутку, відтворення, дотримання певних цільових установок, властивостей, співвідношень, адаптивності системи тощо [5, с. 156].

Виокремлюють наступні важелі впливу на фінансову стійкість відповідної структурної одиниці: інноваційна активність системи; інвестиційна активність, конкурентоздатність; диверсифікація основних підсистем; організаційна гнучкість; комплексність. Лише ефективне використання вказаних важелів є основою створення динамічно-стійкої, рівноважної, цілісної фінансової системи, що має здатність до самостійного становлення подальшого курсу свого розвитку у близькій та далекій перспективі.

Фінансова стійкість є одним із складових елементів економічної стійкості, що демонструє табл. 1.

Одна з найважливіших економічних систем кожної держави – її банківська система. Вона є інструментом прийняття, обробки, впорядкування та розподілення майже всіх фінансових потоків у світі. Саме тому на питання забезпечення фінансової стійкості банківської системи необхідно звертати особливу увагу при проведенні її оцінки.

В економічній літературі виділяють ряд підходів до розуміння змісту фінансової стійкості банківської системи.

З точки зору параметричного підходу [1, с. 8-9] передбачається, що банківська система функціонує стійко, коли відхилення певного параметру не перевищує допустимої величини, а перешкоди можуть бути компенсовані в певних межах.

З точки зору функціонального підходу [2, с. 16] під фінансовою стійкістю банківської системи розуміється здатність останньої виконувати на заданому суспільством рівні притаманні їй функції і роль у фінансовій системі незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх сил, що перешкоджають їх здійсненню.

З точки зору структурної цілісності [3, с. 28] фінансова стійкість банківської системи розуміється як її здатність повертатися в рівноважний стан, не зважаючи на впливи внутрішніх і зовнішніх факторів завдяки наявності структурної стійкості, явищ самоорганізації, підтримання стійкості комерційних

Таблиця 1. Складові економічної стійкості

Складова	Характеристика
Фінансова стійкість	Одна із найбільш важливих складових, вона передбачає ефективне використання фінансових ресурсів, що у свою чергу забезпечує безперерйне, ефективне функціонування всієї економічної системи
Організаційна стійкість	Наявність стабільності у внутрішній структурі системи. Характеризує стан та ефективність зв'язків між її підсистемами.
Комерційна стійкість	Встановлює рівень ділової активності, надійності економічних зв'язків, конкурентного потенціалу.
Інноваційна стійкість	Відображає потенціал якісного розвитку системи
Соціальна стійкість	Характеризує участь системи у вирішенні суспільних проблем, підвищенні добробуту суспільства тощо.
Інвестиційна стійкість	Здатність системи залучати кошти інституціональних та неінституціональних інвесторів

банків, що входять у систему, а також керуючим впливам з боку центрального банку країни.

А тому, з огляду на безумовну необхідність забезпечення фінансової стійкості банківської системи, на нашу думку, необхідним є дотримання наступних умов: 1) банківська система має бути зорієнтованою на задоволення основних завдань економіки країни; 2) відтворювальний процес у банківській системі має адекватно відповідати постійно зростаючим макроекономічним потребам країни; 3) банківська система має функціонувати на принципах автономії та підтримувати необхідний рівень самостійності; 4) необхідним є забезпечення ефективного та адекватного управління нею; 5) банківська система повинна забезпечити потенціал свого подальшого розвитку.

У сучасних фінансово-економічних умовах, коли у світі лише встановлюються тенденції до поступового відновлення нормального функціонування фінансових систем, завдання забезпечення фінансової стійкості банківської системи стає одним із найбільш фундаментальних. Відсутність єдиного підходу до його розуміння призводить до частого викривлення його суті, а разом з тим – створює бар'єри для його забезпечення, що має особливий, непередбачуваний вплив саме на фінансову систему країни [6, с. 215; 7, с. 145]. Тому вивчення суті, встановлення принципів та виконання умов фінансової стійкості банківської системи уможливить нормальне та ефективне функціонування держави, навіть в умовах несприятливого зовнішнього середовища.

Фінансова стійкість банківської системи є фактором визначення стійкого економічного зростання в масштабі всієї національної економіки, оскільки впливає на: забезпеченість економіки інвестиційними ресурсами; обсяги трансформації заощаджень в інвестиції; темпи ділової активності в суспільстві та вичерпання потенціалу дохідності тих або інших сфер інвестування капіталу через регулювання рівня трансакційних витрат, вартості та доступу до кредитних ресурсів; формування імпульсів зміни норми відсотка монетарного характеру; кінцеві характеристики частини заощаджень, що формує пропозицію інвестиційних ресурсів; співвідношення фондового та кредитного сегментів фінансового ринку, рівень конкуренції на ньому, обсяги цільової участі держави у фінансуванні окремих напрямків господарської діяльності; формування необхідних та достатніх умов для руху капіталу; загальні тенденції перерозподілу суспільного доходу, перерозподіл інвестиційних

ресурсів між галузями національного господарства [8, с. 31]; нагромадження інвестицій; формування реального попиту на інвестиційні ресурси в економіці; збалансованість фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу інвестиційного капіталу [9, с. 272]; розмір середньої норми прибутку в економіці через регулювання співвідношення позичкового та промислового капіталів; диференціацію доступу економічних суб'єктів до факторів суспільного виробництва; формування структури капіталу як з погляду грошово-кредитної політики держави, так і з точки зору форм організації фінансових відносин; оптимізацію характеристик пропозиції інвестиційних ресурсів відповідно до динаміки попиту на них; часовий горизонт акумуляції та мобілізації інвестиційних ресурсів [9, с. 215]; рівень ліквідності активів реального сектора економіки; стимулювання внутрішньогалузевої (в межах фінансового ринку та банківської системи зокрема) конкуренції за отримання та розміщення інвестиційних ресурсів тощо.

Список літератури

1. Ильясов С. М. Устойчивость банковской системы: механизмы управления, региональные особенности [Текст] / С. М. Ильясов С.М. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 345 с.
2. Фетисов Г. Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки [Текст] / Г. Г.Фетисов. – М.: Экономика, 2003. – 497с.
3. Уразова С. А. Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты [Текст] / С. А. Уразова // Финансовые исследования. 2006. – № 12. – С. 26-32.
4. Галикеев Р. М. Финансовая устойчивость банка в свете кризиса 1998 г. // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. [Электронный ресурс] / Р. М. Галикеев. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2/index.shtml>.
5. Бодров О.Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия [Текст] / О. Г. Бодров, В. А. Мальгин, В. Т. Тимирязов. – Казань: Изд-во 'Таглитат', – 2000. – 208 с.
6. Зимовець В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток [Текст] : монографія / В. Зимовець. – К. : Інститут економіки НАНУ, 2003. – 314 с.
7. Козьменко С. М. Глобалізація банківської діяльності й регіональні інтереси [Текст] / С. М. Козьменко, С. О. Горіна, О. М. Андропова // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 141–149.
8. Козьменко С. Н. Финансовая глобализация и перспективы банковских структур [Текст] / С. Н. Козьменко // Проблемы и перспективы развития банківської системи України : Збірник наукових праць. Т.6.– Суми, 2002. – С. 29–38.
9. Корнеев В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках [Текст] : монографія / В. В. Корнеев. – К. : НДФ, 2003. – 376 с.

РЕЗЮМЕ

Довгань Жанна

Концептуальные основы исследования финансовой устойчивости банковской системы

Исследованы методологическое основание понимание устойчивости и финансовой устойчивости как экономических категорий. Формализованы основные подходы к определению устойчивости банковской системы. Обосновано ее влияние на обеспечение устойчивого экономического роста в стране.

RESUME

Dovhan Zhanna

Conceptual background of study of banking financial stability

The methodological basis of understanding of sustainability and financial stability as economic categories are considered. The main approaches to the definition of stability of the banking system are formalized. Its effect on steady economic growth in the country is proved

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДОДАНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВАРТОСТІ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ EVA ТА RAROC

Встановлено сутність показника доданої економічної вартості (EVA) та розглянуто методику його розрахунку. Запропоновано модель максимізації доданої економічної вартості банку. Представлено у вигляді формули модель взаємозв'язку між показником скорегованої на ризик рентабельності банківського капіталу та показником доданої економічної вартості. Проаналізовано вплив зазначених показників на вартість банківської установи.

Ключові слова: додана економічна вартість; економічний капітал; економічний прибуток; скорегована на ризик рентабельність капіталу.

Присутність певного рівня ризику в діяльності банківських установ вимагає від керівників прийняття ефективних управлінських рішень, здатних забезпечувати підвищення величини прибутковості банку в умовах існування ризикового середовища. Проте зростання обсягу отриманих прибутків при адекватному рівні ризику не є єдиною ключовою метою функціонування установ банківського типу. Зростання вартості банку протягом певного часового горизонту є свідченням успішного ведення банківського бізнесу та подальшого його розвитку в довгостроковій перспективі. Однак необхідно пам'ятати, що зростання вартості банку, так само, як і підвищення рівня прибутковості, також є опосередковане існуванням різноманітних видів ризиків, що потребує наявності відповідного механізму захисту та оцінки ефективності діяльності такої установи з метою забезпечення стабільності та надійної її роботи. У якості захисного механізму слід розуміти необхідну величину економічного капіталу банку (EC – economic capital) і чітко розроблену систему ризик-менеджменту. Оцінку ефективності ведення банківського бізнесу, забезпечує показник рентабельності капіталу, визначений з урахуванням ризику на основі моделі RAROC (RAROC – risk-adjusted return on capital).

Економічний капітал як міра сукупного рівня ризику відображає ступінь ризику при проведенні банківських операцій та наданні фінансових послуг [7]. Взаємозв'язок між величиною отриманого банком прибутку, з урахуванням рівня ризику, розкриває показник скорегованої на ризик рентабельності банківського капіталу, що використовується для оцінки ефективності як окремого структурного підрозділу, обсягу конкретно проданого банківського продукту чи певного напрямку ведення внутрішньобанківської діяльності, так і функціонування самого банку в цілому [8].

Кожен із вказаних вище показників певним чином впливає на вартість банківської установи. Зокрема економічний капітал банку відображає ту частку власного капіталу, яка необхідна для покриття грошових втрат від реалізації всіх видів ризику, що визнає банк при несприятливих умовах їх прояву, формуючи при цьому обсяг капіталу, який резервують акціонери. Показник скорегованої на ризик

рентабельності капіталу характеризує прийнятний для власників банку рівень дохідності при певному рівні ризику, визначаючи ціну власного капіталу. Однак для відображення реальної ситуації впливу вище зазначених показників на вартість банківської установи доцільно розглядати їх у комплексі, що значно спрощує менеджменту банку процес пошуку та прийняття об'єктивних управлінських рішень.

Таким показником, що розкриває взаємозв'язок між економічним капіталом та скорегованою на ризик рентабельністю капіталу і відображає при цьому вплив зазначеного взаємозв'язку на вартість банку, є додана економічна вартість (EVA).

Теоретичні аспекти визначення показника доданої економічної вартості розглянуто у працях іноземних та вітчизняних науковців. Серед них найбільший внесок у практичне розуміння та прикладне використання цього показника здійснено у роботах А. А. Лобанова [20], Л. О. Примостки [17], О. О. Чуба [19], А. В. Чугунова [20] та інших.

Мета статті полягає у визначенні взаємозв'язку між показниками доданої економічної вартості та скорегованої на ризик рентабельності капіталу, а також здійснення аналізу їх впливу на вартість установ банківського типу.

Вперше концепцію застосування показника доданої економічної вартості (economic value added – EVA[®]) в системі корпоративного управління фінансовими установами було запропоновано працівниками американської консалтингової компанії Stern & Co Д. Стерном і Б. Стюартом на початку 90-х рр. XX століття. Цей показник використовувався у якості інструмента для прийняття управлінських рішень з метою ефективного управління фінансовою компанією [1; 4, с. 252; 6; 10, с. 40; 12; 13, с. 204; 16; 17, с. 62; 20, с. 535; 22].

Широкий розголос застосування концепції розрахунку показника EVA пов'язана з ефективним його впровадженням у практичне використання для оцінки діяльності фінансових установ як Сполучених Штатів Америки, так і компаній провідних європейських країн (Великобританія, Німеччина, Франція), країн Американського континенту (Бразилія, Канада), Туреччини, Австралії та у багатьох інших. Крім того вищенаведена концепція знайшла своє визнання і серед відомих інтернаціональних компаній, таких, як: Соса

Cola, Eli Lilly, Brings and Stratton, SPX Corporation і т. д. Основною причиною, що зумовила активне використання показника економічної доданої вартості у фінансовій діяльності багатьох компаній, стала можливість прозоро і об'єктивно здійснювати оцінку інвестиційних проєктів, відображаючи при цьому грошову вартість, створену або «зруйновану» бізнесом у кожному звітному періоді, визначаючи тим самим показник *EVA* як головний критерій інвестиційної привабливості фінансової установи [4, с. 252].

Основне призначення показника, який ми досліджуємо, полягає в можливості здійснювати порівняння дохідності на вкладений капітал з можливою дохідністю, отриманою при альтернативному використанні власного капіталу в інших видах діяльності. Схожою властивістю володіє відомий з мікроекономічної теорії показник економічного прибутку (*economic profit*), який відрізняється від бухгалтерського прибутку тим, що враховує не тільки явні витрати, пов'язані з веденням певного виду господарської діяльності, але й неявні витрати, що можуть бути понесені при здійсненні альтернативного виду господарської діяльності при однаковому рівні капіталовкладень [5, с. 100; 6; 9, с. 188; 13, с. 205; 14; 19, с. 51; 20, с. 535; 22].

Застосування показника економічної доданої вартості передбачає здійснення оцінки ефективності діяльності банку з позиції його власників, які вважають, що діяльність фінансової установи такого типу має для них позитивний результат тільки в тому випадку, якщо вдається заробити більше, ніж складає прибутковість альтернативних вкладень. Показник *EVA* визначає, наскільки банк може одержати додатковий дохід від своєї діяльності у порівнянні з ситуацією, коли банк може бути проданий, а капітал переданий в інші проєкти під деяку ставку прибутковості [11]. Крім того, зростання капіталу власників (власного капіталу), що є головною метою функціонування будь-якої фінансової установи, орієнтованої здійснювати свою діяльність на довгострокову перспективу і визначається як залишкова вартість в активах компанії після погашення всіх своїх зобов'язань, відповідає саме критерій економічної доданої вартості [15].

Економічна додана вартість – це величина прибутку в грошовому вираженні, отримана понад певний дохід на залучений капітал. Банк матиме позитивний економічний прибуток тільки у тому випадку, якщо чистий прибуток від його діяльності перевищує той рівень, який можна було б отримати за іншими (альтернативними) вкладеннями [16; 20, с. 535-536].

Інша інтерпретація економічної доданої вартості характеризує, цей показник як операційний прибуток після оподаткування, за вирахуванням затрат на залучений та запозичений капітал, що необхідний для ведення банківського бізнесу [10, с. 40].

Показник *EVA* є абсолютним фінансовим показником, який використовується для визначення вартості банку, оцінки довгострокової ефективності його функціонування як у цілому, так і окремих структурних підрозділів зокрема. Зазначений показник є індикатором якості управлінських рішень, оскільки постійна позитивна його величина свідчить про зростання вартості банку, в той час як від'ємна – про її зниження. Саме це дозволяє використовувати показник доданої економічної вартості при побудові системи фінансового ризик-менеджменту в установах банківського типу [6].

Існує кілька підходів визначення показника економічної доданої вартості. Найбільш поширеними є розрахунок на основі врахування величини активів фінансової компанії (1) та підхід, що базується на розрахунку обсягу капіталу фінансової установи (2), (3), причому зазначені підходи вважаються еквівалентними.

Визначення показника доданої економічної вартості, що враховує розмір активів, подано у вигляді наступної формули [4, с. 254; 9, с. 188; 10, с. 40; 12; 13, с. 205; 14; 18; 19, с. 51; 20, с. 536; 21]:

$$EVA = NOPAT - (A_{adj} \times WACC), \quad (1)$$

де *NOPAT* (*net operating profit after taxes*) – чистий операційний прибуток після сплати податків (але до виплати процентів);

A_{adj} – сукупні активи за вирахуванням короткострокових операційних зобов'язань (комерційні кредити, заборгованість перед бюджетом і т. д.). Інколи цей показник ще називають сумою інвестованого капіталу з урахуванням еквівалента власного капіталу (*capital employed*) або довгостроковий (інвестований – *net assets*) капітал;

WACC – (*weight average cost of capital*) – середньозважена вартість задіяного капіталу в діяльності фінансової установи, %.

Розрахунок показника *EVA* на основі капіталу подано нижче [2, с. 415; 3; 10, с. 40; 15; 19, с. 52; 20, с. 536]:

$$EVA = E_a - C \times COE, \quad (2)$$

$$EVA = (ROCE - WACC) \times CE, \quad (3)$$

де *E_a* (*adjusted earnings*) – чистий операційний прибуток після сплати податків скоригований на вартість виплачених відсотків;

C (*capital*) – розмір власного капіталу;

COE (*cost of equity capital*) – ставка дохідності на акціонерний капітал;

ROCE (*return on invest capital*) – рентабельність сукупного капіталу, %;

CE – величина сукупного капіталу.

Середньозважена вартість капіталу визначається як [2, с. 416; 9, с. 189; 13, с. 206; 15; 19, с. 51; 20, с. 536]:

$$WACC = COD \times w_d + COE \times w_e, \quad (4)$$

де *COD* – (*cost of debt*) – середня дохідність по довгостроковим зобов'язанням (ставка прибутковості за інвестиціями кредиторів банку);

w_d, *w_e* – частки залучених та власних фінансових ресурсів у загальній сумі валюти балансу.

Для побудови економіко-математичної моделі максимізації економічної доданої вартості банку на основі вищенаведених підходів розглянемо розрахунок цього показника з урахуванням величини сукупного рівня ризику, який існує для банку. Для цього скористаємось показниками економічного капіталу (*EC*) та скорегованою на ризик рентабельністю капіталу (*RAROC*).

Увівши показник економічного капіталу, що вимірює сукупний рівень ризику банку, формула (1) набуде наступного вигляду [17, с. 69]:

$$EVA = NOPAT - (Hurdle Rate \times EC) \quad (5)$$

де *Hurdle Rate* – ставка нарахувань на економічний капітал, що обчислюється як альтернативна дохідність за іншими (можливими) варіантами інвестицій;

EC (*economic capital*) – величина економічного капіталу Банку.

Виходячи з вищенаведеної формули, модель показника доданої економічної вартості максимізується за параметром чистого операційного прибутку після сплати податків (*NOPAT*), що має найбільший вплив на цей показник, тим самим збільшуючи його величину. Економічний капітал банку навпаки зменшує додану економічну вартість, відображаючи при цьому обернений взаємозв'язок. Однак, збільшуючи розмір економічного капіталу, банк збільшує рівень ризику з метою отримання додаткового доходу, тому приріст чистого операційного прибутку, скорегованого на величину податкових платежів ($\Delta NOPAT$), повинен перевищувати приріст величини економічного капіталу (ΔEC) для максимізації показника доданої економічної вартості.

Таким чином, модель максимізації показника *EVA* буде мати наступний вигляд:

$$EVA = NOPAT - (Hurdle Rate \times EC) \rightarrow \max; \quad (6)$$

$$NOPAT > Hurdle Rate \times EC \quad (7)$$

$$\Delta NOPAT > \Delta EC \quad (8)$$

$$NOPAT \neq 0; Hurdle Rate > 0; EC > 0 \quad (9)$$

Розглянемо економіко-математичну модель максимізації доданої економічної вартості банку, що визначається на основі з скорегованої на ризик рентабельності капіталу. Для цього у формулі (3) замість параметра *ROCE* введемо показник скорегованої на ризик рентабельності капіталу (*RAROC*):

$$EVA = (RAROC - WACC) \times CE \quad (10)$$

Показник скорегованої на ризик рентабельності капіталу розраховується за наступною формулою [8]:

$$RAROC = \frac{\sum_{j=1}^n ENR_j - (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EL_i + \dots + EL_{Nrisks}))}{EC_{MR} + EC_{CR} + EC_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EC_i + \dots + EC_{Nrisks})} \quad (11)$$

де ENR_j (*expected net revenue*) – чистий прибуток, обчислений з урахуванням витрат на часткове хеджування ринкового і 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;

$i = 1, \dots, Nrisks$ – інші кількісно вимірювані види ризиків, що визнає банк;

EL_{Nrisks} – 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_{Nrisks} – величина економічного капіталу на

покриття інших кількісно вимірюваних видів ризику.

Запишемо формулу (10), розклавши параметри *RAROC* та *WACC* відповідно до формул (11) і (4). Отримаємо:

$$EVA = \left(\frac{\sum_{j=1}^n ENR_j - (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EL_i + \dots + EL_{Nrisks}))}{EC_{MR} + EC_{CR} + EC_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EC_i + \dots + EC_{Nrisks})} - COD \times w_d - COE \times w_e \right) \times CE \quad (12)$$

Параметрами, які максимізують економіко-математичну модель, є показник скорегованої на ризик рентабельності капіталу та величина власного капіталу банку, причому чистий прибуток, обчислений з урахуванням витрат на часткове хеджування ринкового і кредитного ризиків, що входить до складу показника *RAROC*, повинен перевищувати суму очікуваних збитків у результаті реалізації всіх видів ризику, які визнає банк, а його приріст – перевищувати приріст величини економічного капіталу, визначеного за певними видами ризиків, що включені у модель. Параметр середньозваженої вартості задіяного капіталу в діяльності фінансової установи навпаки зменшує додану економічну вартість.

Отже, модель максимізації показника *EVA* буде мати наступний вигляд:

$$EVA = \left(\frac{\sum_{j=1}^n ENR_j - (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EL_i + \dots + EL_{Nrisks}))}{EC_{MR} + EC_{CR} + EC_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EC_i + \dots + EC_{Nrisks})} - COD \times w_d - COE \times w_e \right) \times CE \rightarrow \max \quad (13)$$

$$RAROC = \frac{\sum_{j=1}^n ENR_j - (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EL_i + \dots + EL_{Nrisks}))}{EC_{MR} + EC_{CR} + EC_{OR} + (\sum_{i=1}^{Nrisks} EC_i + \dots + EC_{Nrisks})} \rightarrow \max \quad (14)$$

$$WACC = COD \times w_d + COE \times w_e \rightarrow \min \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^n ENR_j > (EL_{MR} + EL_{CR} + EL_{OR} + \sum_{i=1}^{Nrisks} EL_i) \quad (16)$$

$$\Delta \sum_{j=1}^n ENR_j > \Delta EC_{MR} + \Delta EC_{CR} + \Delta EC_{OR} + \Delta \sum_{i=1}^{Nrisks} EC_{Nrisks} \quad (17)$$

$$EC_{MR} > 0; EC_{CR} > 0; EC_{OR} > 0 \quad (18)$$

$$EC_i > 0 \text{ npu } i = 1, \dots, Nrisks \quad (19)$$

$$COE \geq COD \quad (20)$$

$$COD \leq COD_{\max}, COE \leq COE_{\max} \quad (21)$$

Науковці Нил Стоун та Джозеф Зечнер на основі проведених досліджень стверджують, що між показниками доданої економічної вартості (*EVA*), економічним капіталом (*EC*) та скорегованою на ризик рентабельністю капіталу (*RAROC*) існує певний економічний взаємозв'язок, який можна представити у вигляді наступної формули:

$$EVA = EC \times RAROC \quad (22)$$

Для оцінки ефективності діяльності банку показники *EVA* та *RAROC* у наведеній вище моделі порівнюються з «нулем», причому можливі три варіанти поведінки власників установи даного типу щодо доцільності здійснення подальшого інвестування коштів та збільшення своєї частки у капіталі. Варіант 1: якщо *EVA* або *RAROC* = 0, тоді ринкова вартість банку рівна балансовій вартості чистих активів. У такому випадку виграш власників при подальшому вкладанні коштів у діяльність, пов'язану з веденням банківського бізнесу, дорівнює нулю, тому рішення щодо збільшення своєї частки в капіталі фінансової установи або ж рішення розпочати вкладання коштів в інші альтернативні фінансові інструменти, зокрема, купівля корпоративних облігацій на первинному ринку, є еквівалентними і характеризуються однаковими кінцевими результатами. Варіант 2: якщо *EVA* або *RAROC* > 0, то ця ситуація свідчить про існування приросту ринкової вартості банку над балансовою вартістю чистих активів, що стимулює власників до подальшого вкладання коштів та збільшення частки у акціонерному капіталі. Варіант 3: якщо *EVA* або *RAROC* < 0, тоді ринкова вартість банку характеризується спадною тенденцією. У такому разі власники втрачають вкладений капітал за рахунок втрати альтернативної дохідності за іншими фінансовими інструментами або ж видами економічної діяльності [6].

Наведений вище підхід щодо визначення взаємозв'язку між доданою економічною вартістю та скорегованою на ризик рентабельністю капіталу дозволяє керівництву банку здійснювати оцінку результатів діяльності фінансової установи такого типу у цілому, а також проводити порівняльний аналіз ефективності роботи окремих напрямків внутрішньобанківської діяльності (корпоративне обслуговування; роздрібне обслуговування; продаж банківських продуктів та надання електронних фінансових послуг тощо) або ж визначати оцінку результативності функціонування певних структурних підрозділів банку.

Таким чином, розглянувши показник доданої економічної вартості, ми розкрили його сутність, дослідили історію становлення та розвитку. Визначили основні підходи до розрахунку показника доданої економічної вартості на основі моделі *EVA*, що передбачає проведення калькуляції з використанням величини активів та обсягу капіталу. Запропоновано економіко-математичну модель максимізації показника *EVA*, що базується на застосуванні показника економічного капіталу та скорегованої на ризик рентабельності банківського капіталу (*RAROC*). Проаналізовано підхід щодо проведення порівняльного аналізу показників *EVA* і *RAROC*, запропонований вченими-дослідниками Нилом Стоуном та Джозефом Зечнером як один з інструментів впливу на вартість банківської установи зі сторони власників.

Основою подальших наших досліджень у сфері банківського ризик-менеджменту буде робота, пов'язана з розробкою методичних рекомендацій щодо практичного використання показників доданої економічної вартості, рентабельності капіталу, розрахованої з огляду на ризики та економічний капітал банку, і побудова комплексної моделі управління ризиками універсального типу на основі перелічених показників, яка може бути застосована для будь-якого банку, не залежно від особливостей здійснюваних операцій та характером спеціалізації.

Модель буде містити набір певних пропозицій та рекомендації для керівників банківських установ, що дозволить приймати ефективні управлінські рішення на основі об'єктивної оцінки фінансового становища банку.

Список літератури

1. Барилюк, І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ [Текст] / І. Барилюк // *Формування ринкової економіки і України*. – 2009. – Вип. 19. – С. 147-153.
2. Бондаренко, Л. Використання показників *EVA* і *MVA* для оцінки ефективності формування структури капіталу промислово-фінансової групи [Текст] / Л. Бондаренко, Т. Ландіна // *Збірник наукових праць «Ефективність державного управління»*. – 2008. Вип. 16/17. – С. 414-421.
3. Воробйова, І. А. Сучасні концепції оцінки ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І. А. Воробйова, Н. В. Каткова. – Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua/content/suchasn%D1%96-kontsepts%D1%96-ots%D1%96nki-efektivnost%D1%96-d%D1%96yalnost%D1%96-p%D1%96dpriemstv>.
4. Гордієнко, Т. В. Адаптація критичної концепції економічної доданої вартості (*EVA*) до економіки України [Електронний ресурс] / Т. В. Гордієнко, Т. В. Момот. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/6156/1/251%2D255_%D0%9C%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D1%82_%D0%A2%D0%92.pdf.
5. Гушко, С. В. Управління промисловим підприємством на основі ефективних методів аналізу [Електронний ресурс] / С. В. Гушко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_22_1/articles/Problem_upravleniya/18_Gushko.pdf.
6. *Инновационные методы финансового риск-менеджмента в страховых компаниях* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/31358/>.
7. Ковальчук, О. В. Економічний капітал банку – складова системи ризик-менеджменту [Текст] / О. В. Ковальчук // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» № 682 «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. – 2010. – С. 163-167.
8. Ковальчук, О. В. Розрахунок показника рентабельності банківських установ із врахуванням ризиків [Текст] / О. В. Ковальчук // *Економічний аналіз : збірник наукових праць*. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – Випуск 7. – С. 151-155.
9. Кузьмін, А. І. Погляд на вимірники прибутку підприємства в економіці знань. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. С. 187-190. [Електронний ресурс] / А. І. Кузьмін. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_1/187.pdf.
10. Кукина, Е. Б. Исследование взаимосвязи показателя *EVA* и стоимости компании на российском рынке капитала. // *Электронный журнал Корпоративные Финансы*. – 2008. Выход № 4(8). – С. 38-58 [Электронный ресурс] / Е. Б. Кукина, В. С. Романов. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/data/372/768/1223/Vypusk8_38_57_romanov_kukina.pdf.
11. Мамрак, О. М. Формалізований підхід до визначення цільової функції процесу бюджетування для ефективного управління обіговим капіталом [Електронний ресурс] / О. М. Мамрак. – Режим доступу: [http://www.donduet.edu.ua/docs/vestnik/2005/Vest_econom_4\(28\)_2005/bux_oblik/mamrak.doc](http://www.donduet.edu.ua/docs/vestnik/2005/Vest_econom_4(28)_2005/bux_oblik/mamrak.doc).
12. Мельничук, Л. Ю. Система збалансованих показників (*BSC*) в аналізі ефективності використання нематеріальних активів [Електронний ресурс] / Л. Ю. Мельничук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_SND_2007/Economics/19255.doc.htm.
13. Михаліцька, Н. Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства [Текст] / Н. Я. Михаліцька // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 204-210.
14. Самохвалов, В. Фінансові чинники вартості компанії [Електронний ресурс] / В. Самохвалов. – Режим доступу: http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/sdu/033.htm.

15. Спільник, І. Аналіз фінансової діяльності фірми // Наукові записки : збірник наукових праць. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2006. – Вип. 16 [Електронний ресурс] / І. Спільник. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/empNQ7.pdf.
16. Стрельбіцька, Н. Є. Вплив інтегрованої системи управління ризиками на вартість компанії [Електронний ресурс] / Н. Є. Стрельбіцька. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/26_SSN_2008/Economics/34830.doc.htm.
17. Управління банківськими ризиками [Текст]: навч. посіб. / За ред. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
18. Черемушкин, С. Магія фінансової метрики [Електронний ресурс] / С. Черемушкин. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics_2.shtml#EVA.
19. Чуб, О. О. Концептуальні засади банківського нагляду в умовах глобалізації [Текст] / О. О. Чуб // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 47-53.
20. Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента [Текст] / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – М. : Альпина паблишер, 2003. – 786 с.
21. Янгель, Д. Модель EVA: Ориєнтація на стоимость [Електронний ресурс] / Д. Янгель. – Режим доступу: <http://www.intalev.ua/index.php?id=11496>.
22. Яремко, І. Й. Формування вартості підприємства: гіпотези, основоположні засади, інструментарій [Електронний ресурс] / І. Й. Яремко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekonk/2008_25/007_yaremko.pdf.

РЕЗЮМЕ

Ковальчук Александр

Особенности применения показателей добавленной экономической стоимости и рентабельности капитала на основе моделей EVA и RAROC

Установлена сущность показателя добавленной экономической стоимости (EVA) и рассмотрена методика его расчета. Предложена модель максимизации добавленной экономической стоимости банка. Представлена в виде формулы модель взаимосвязи между показателем скорректированной на риск рентабельности банковского капитала и показателем добавленной экономической стоимости. Проанализировано влияние отмеченных показателей на стоимость банковского учреждения.

RESUME

Koval'chuk Olexandr

Features of application of indexes of economic value added and profitability of capital on the basis of models of EVA and RAROC

Essence of index of economic value added (EVA) is set and the method of his calculation is considered. The model of maximization of economic value added of bank is offered. The model of intercommunication is presented as a formula between the index of the profitability of bank capital adjusted on a risk and index of economic value added. Influence of the noted indexes is analysed on the cost of bank establishment.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2011 р.

БАНКІВСЬКЕ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ «НОВОГО» БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Подальший розвиток ринкових кредитних взаємовідносин суб'єктів господарювання та фінансово-кредитних установ вимагає впровадження нових кредитних програм за активної участі малого бізнесу, банків та держави. У роботі запропоновано схему кредитування новоствореного суб'єкта господарювання, яка передбачає надання банкам державних гарантій шляхом вдосконалення діяльності бізнес – центрів.

Ключові слова: малий бізнес, банк, мікрокредит, мікрокредитування, бізнес-центр.

За останні роки українські банки значно просунулися у розвитку, наростили свій капітал та розширили мережу, однак якість фінансових послуг, які вони надають, ще залишається на досить низькому рівні. Так сукупний банківський кредит приватним позичальникам складає лише 40% вітчизняного ВВП, у той час як у західних країнах цей показник перевищує 200%. Кредитний бум на початку 2008 року призвів до того, що перед початком кризи співвідношення кредитів і депозитів в Україні сягало 180%. Вітчизняний малий бізнес вкрай потребує фінансової підтримки банків. Необхідно зазначити, що фінансово – економічна криза 2008-2009 років стала додатковим стимулом активного розвитку мікрокредитування малого бізнесу. Особливо варто звернути увагу на проблему банківського мікрокредитування для започаткування нової справи суб'єктами підприємницької діяльності. Тому пошук нових схем мікрокредитування, що спрямовані на кредитування нових проєктів, є актуальним питанням для подальших досліджень.

Проблемам мікрокредитування банками «нового» бізнесу займаються вітчизняні науковці О. І. Барановський, З. С. Варналій, М. А. Вознюк, Н. Ю. Ковалевська, М. А. Козоріз, А. Я. Кузнецова, К. М. Ляпіна, Р. А. Слав'юк, Т. С. Смолженко та інші. Вивчення опублікованих за цією тематикою робіт, методичних підходів та практичних розробок дозволили зробити висновки про те, що у наукових працях не повною мірою розкрито роль держави щодо необхідної підтримки та стимулювання розвитку підприємств малого бізнесу. Враховуючи те, що у наш час особливою значення набувають питання стабільного розвитку малого бізнесу та стимулювання його кредитування банківськими установами, звернемо увагу у своєму дослідженні на узагальнення існуючих схем та запропонуємо нові варіанти банківського мікрокредитування для започаткування власної справи.

Потреба у вирішенні цих завдань визначила актуальність теми та мету дослідження, а саме – пошук нових механізмів для мікрокредитування банками малого бізнесу на започаткування власної справи.

Аналізуючи та оцінюючи ситуацію в Україні в контексті глобальної світової кризи, зокрема в банківському секторі і підприємницькій діяльності, доцільно зазначити, що фінансова інфраструктура джерел формування грошових ресурсів для функціонування малого бізнесу вже набула загальноєвропейських рис – на ньому працюють

практично всі ті ж інституції, що присутні на міжнародному ринку. З огляду на це, кредиторами при фінансуванні малого бізнесу в Україні є:

1. Держава шляхом:
 - Прямого регулювання (надання субвенцій, дотацій, субсидій; інвестування в необхідні сектори економіки; надання державних гарантій за позиками).
 - Регулювання фіскальної політики (застосування спрощених механізмів оподаткування; звільнення від окремих видів податків; надання податкових канікул та пільг).
2. Небанківські фінансово-кредитні установи: кредитні спілки, лізингові компанії, інвестиційні компанії, венчурні компанії, бізнес-ангели, товариства взаємного страхування та кредитування, фонди підтримки підприємництва, компанії по управлінню активами (КУА).
3. Банківська система:
 - Інвестиції зі сторони міжнародних донорських організацій (ЄБРР, НУФ, МБРР).
 - Банківські джерела формування ресурсів (залучені депозити юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити, цінні папери).
 - Інвестиційні фонди і компанії (Ukraine Fund, Western N. Fund, Small Loans Fun, Фонд «Євразія»).
4. Інші джерела фінансування:
 - Внутрішні джерела фінансування (отриманий реінвестований прибуток, кошти запозичені у родичів, друзів і т.д., власні грошові ресурси).
 - Підтримка з боку великих підприємств (фінансування малого бізнесу, що розвиває інфраструктурні об'єкти, непрофільні інвестиції).

Отже, малий бізнес спроможний фінансувати свою діяльність з декількох джерел у різних формах. Вона може бути забезпечена коштами у вигляді наданих кредитів; отриманих інвестицій; пільг при оподаткуванні, які забезпечують більшу частину прибутку, що може бути реінвестованим. Одним із методів, який можна вважати домінуючим, є збільшення внеску малого бізнесу в економіку України через надання кредитної допомоги для створення нового суб'єкта підприємництва.

У світовій практиці поширене явище кредитування малого бізнесу не тільки банками, а й різними пайовими фондами, державою, «бізнес-

агентами», венчурними фондами та іншими. В Україні на даному етапі розвитку фінансування малого бізнесу з інших джерел, окрім банків, обмежене.

Аналіз досліджень цієї проблеми та власні спостереження засвідчують, що банківські установи:

- є найпотужнішим учасником ринку фінансових послуг країни, універсальним інститутом фінансового посередництва, який прагне і здатен надавати практично всі фінансові послуги на всіх сегментах фінансового ринку [1, с. 143];
- є фінансовою інституцією на ринку, що спроможна залучити достатню ресурсну базу для потреб кредитування. Банк може отримувати кошти з наступних джерел: формувати депозитну базу за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб, випускати облігації, залучати капітал за рахунок емісії акцій, отримувати кредити від міжнародних донорів та на міжбанківському ринку [2, с. 435];
- здатні сформувати ефективну систему оцінки та мінімізації ризиків, кредитоспроможності позичальників;
- мають розгалужену мережу відділень, необхідну для надання мікрокредитів малому бізнесу.

Зазначимо, що банки і малий бізнес у питанні мікрокредитування виступають діловими партнерами. Банку вигідно аби бізнес позичальника працював прибутково. Ступінь легітимності малого бізнесу впливає на оцінку ризиків, пов'язаних з мікрокредитуванням. Чим менш точною є оцінка ризиків, тим вища невизначеність, яка закладається і в рівень процентної ставки. Малий бізнес не повинен порушувати довіру банку, ставлячи під загрозу його фінансові інтереси шляхом реалізації неузгоджених із банком господарських ризиків. У свою чергу банк повинен будувати свої фінансові відносини з малим підприємством на умовах не участі в прибутках, а рентабельного використання своїх ресурсів та надання послуг.

У період фінансово-економічної кризи стало зрозуміло, що кредитування малого бізнесу кредитними спілками не життєздатне. Кредитні союзи не змогли ефективно оцінити платоспроможність позичальників, через що частка проблемних кредитів у них виявилась набагато вищою, ніж у банків. Причина виникнення такої ситуації полягала в тому, що кредитні спілки мають право формувати ресурсну базу тільки за рахунок депозитів. А оскільки вони оформляли кредити на строк 1-3 роки, а залучали депозити на значно менший строк, з настанням кризи ці розриви довели значну частку кредитних спілок до банкрутства. Так за даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України їх кількість на кінець 2010 року скоротилась до 679, з 819 на кінець 2008 року [4].

Малий бізнес дає Україні необхідну насиченість ринку, середовище конкуренції, швидкий процес впровадження нових технологій, створення нових робочих місць, зміцнення інноваційного вектору розвитку української економіки, приносить реальні гроші до бюджету України загалом та регіонів окрема, сприяє структурній перебудові народного господарства.

Варто звернути увагу на проблему банківського мікрокредитування для започаткування нової справи. За рекомендацією IPC GmbH (International Project Consult) мінімальний термін функціонування суб'єкту господарювання повинен складати 3 місяці для торгівлі

і 6 місяців для виробництва та надання послуг. Окрім того, в післякризовий період ці терміни збільшили до 2 років діяльності [3]. Однією з причин цього є статистичні дані Держкомстату, за інформацією якого до 70% зареєстрованих підприємств та фізичних осіб – суб'єктів господарювання припиняють свою діяльність у перший рік існування [5]. Необхідно зазначити, що значна частка таких суб'єктів підприємницької діяльності не є справжніми власниками бізнесу, а лише найманими працівниками, що зареєстровані більш великими бізнес-одинацями для зниження податкового навантаження. Однак, статистика щодо закритих суб'єктів господарювання сприймається банками як доказ неефективності та ризикованості надання коштів на початок діяльності. У зв'язку з цим для фінансування нових бізнес-проектів необхідне застосування кардинально інших методів. Одним з яких є сприяння кредитуванню «нового» бізнесу через створення бізнес-центрів (рис. 1.).

Запропонована схема фінансування новоствореного суб'єкта господарювання передбачає:

- фізична особа, що бажає зареєструвати юридичну особу або ФОП, бере участь у конкурсі в державному бізнесі-центрі з новим бізнес-проектом;
- бізнес-центр здійснює навчання суб'єкта підприємницької діяльності, оцінює його бізнес-проект та затверджує суму коштів, необхідних для його реалізації;
- новостворений підприємець заповнює заявку на отримання державної гарантії по кредиту, та звертається до державного або комерційного банку за кредитом;
- держава надає гарантію на суму, що не перебільшує 90% від позичкового капіталу на користь банку;
- спеціально відведений куратор з бізнес центру протягом трьох років допомагає у веденні бізнесу новоствореному суб'єкту господарювання.

Зазначимо, що в Україні вже діє схожа схема щодо надання фінансової допомоги для створення нового суб'єкта підприємництва, яка реалізується спільно з Державною службою зайнятості. Порівняльний аналіз переваг та недоліків обох схем, на нашу думку, показує, що:

- фінансування ведеться за кошти банку, держава витрачає їх лише у разі неплатоспроможності позичальника, таким чином зменшується навантаження на Державний бюджет;
- новостворені суб'єкти підприємництва можуть отримати більшу суму коштів, ніж та, що видається при діючій моделі, оскільки сума кредитних коштів буде оцінюватись залежно від потреб проекту;
- фінансування зможуть отримати не тільки безробітні, а й ті, що пройшли затвердження свого проекту;
- допомога куратора з бізнес - центру у веденні бізнесу новоствореному суб'єкту господарювання на три роки зменшує ризик неповернення боргу до мінімуму;
- можливість отримати кредит підприємцям-початківцям під нижчі процентні ставки, ніж на ринку позичкового капіталу.

Зазначимо, що функції бізнес-центрів можуть бути покладені на Державний Центр Зайнятості, що не потребуватиме витрат зі сторони держави на створення нових центрів.

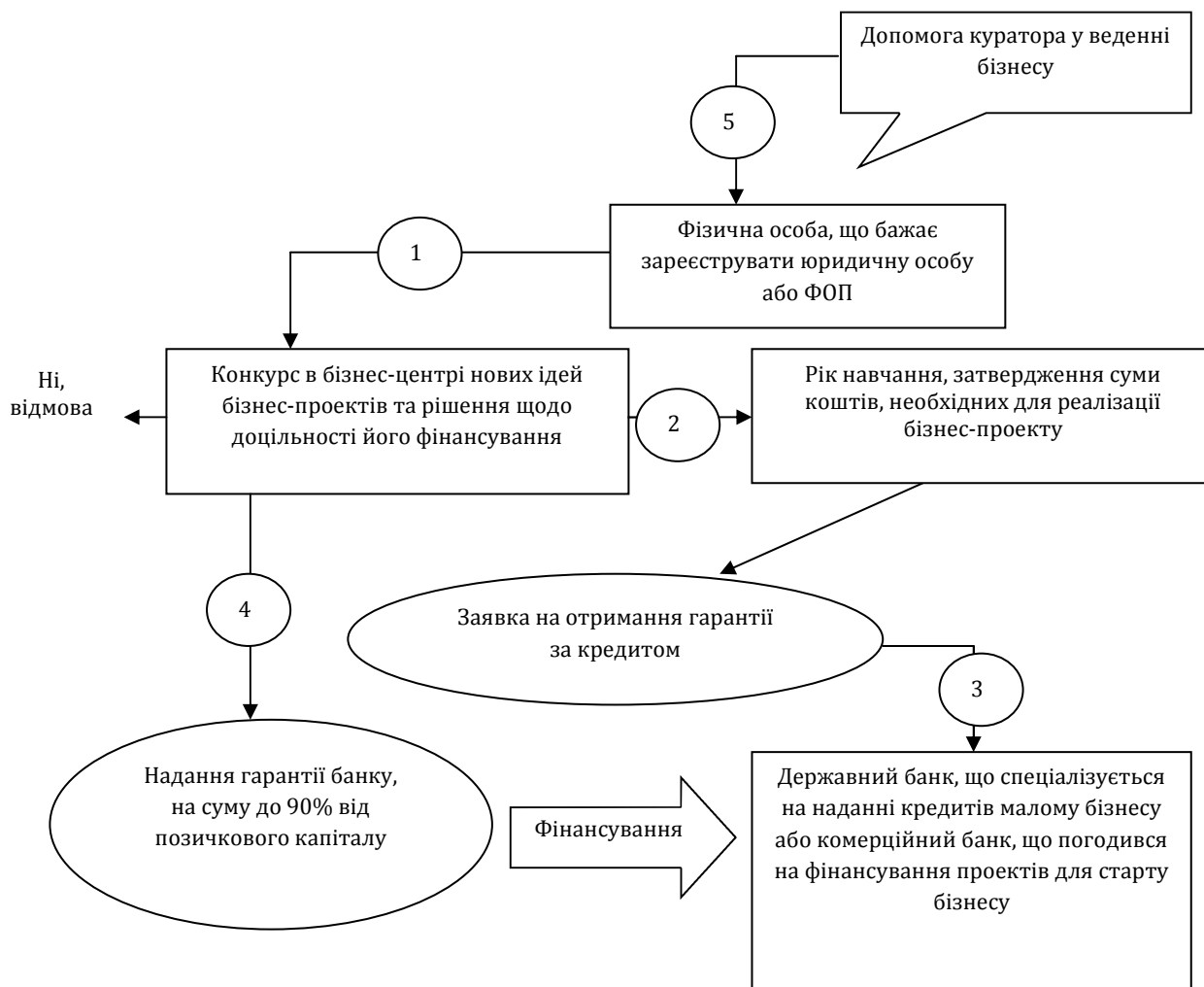


Рис. 1. Схема мікрокредитування банками «нового» бізнесу через бізнес-центри

Функціонування таких бізнес-центрів дасть такі переваги:

- для держави - прибутковий малий бізнес;
- для банків - отримання гарантії як альтернативи заставного забезпечення за кредитами малому бізнесу, що знаходяться на стадії старт-ап, які в наш час практично не охоплені фінансовою підтримкою;
- для малого бізнесу - кошти на започаткування власної справи.

Іншим методом кредитування «нового» бізнесу може бути надання спеціальних кредитів для мікрофінансових організацій. Їх сутність полягає в існуванні різних споживчих кооперативів, фондів та інших компаній, які могли би займатись мікрокредитуванням – середній обсяг кредиту, наданий такими організаціями, не перевищував би 8-10 тисяч гривень. Важливою і перспективною є співпраця банків і мікрофінансових організацій. Адже для банків давати кредит на таку суму, аналізуючи бізнес і проводячи всі необхідні банківські процедури – нерентабельно. Саме тому банківським установам цікаве фінансування таких мікрофінансових організацій на базі аналізу якості їхнього кредитного портфеля, де видаються кредити по 500-1000 тисяч гривень, які перетворюють ці гроші в кредити по 15 000 гривень. Мікрофінансові організації відіграють важливу роль у становленні малих підприємств на етапі старту і отримання обігових

коштів для розвитку бізнесу. Відтак, кредитні кооперативи можуть стати своєрідним бізнес-інкубатором для зростання мікроклієнтів і переходу їх на обслуговування в банк, де, відповідно, вони можуть в подальшому отримати більші кредити на розвиток бізнесу.

У контексті цього варто наголосити, що створення нових схем мікрокредитування банками «нового бізнесу» включає ефективні дії з боку держави, банків та суб'єктів господарювання.

Дослідження показали, що орієнтація банківської системи на кредитне забезпечення підприємницької діяльності та його практична реалізація можлива за умов чіткого і злагодженого механізму, який сприятиме розвитку ринкової економіки.

Вітчизняний досвід доводить, що ринкові механізми не є самодостатніми без державного стимулювання: банки виявилися неспроможними оптимально диверсифікувати кредитні портфелі без створення дисбалансів, які суперечать інтересам економіки України.

Ефективне використання запропонованої схеми мікрокредитування «нового» бізнесу дозволить банкам під гарантії держави кредитувати малий бізнес перетворивши його завдяки фінансовій підтримці на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, що сприятиме структурній перебудові економіки України.

На підставі дослідження пропонуємо розглянути рекомендації на рівні держави щодо удосконалення шляхів активізації та стимулювання розвитку мікрокредитування малого бізнесу, які передбачають:

- державне стимулювання розвитку мікрокредитування;
- удосконалення законодавчо – нормативної бази;
- управління ризиками, активізація комплексного страхування кредитів;
- здійснення кредитних відносин при мікрокредитуванні малого бізнесу з дотриманням відповідних принципів кредитування.

Ці заходи сприятимуть нарощенню обсягів мікрокредитування, підвищенню ефективності використання кредитних коштів, поліпшенню якості кредитного портфеля, а, відповідно, забезпечать зростання доходів банківських установ та стабільність банківської системи в цілому.

Список літератури

1. *Банківське кредитування: галузевий аспект [Текст] : навч. посібник / М. Г. Дмитренко, М. М. Свічинський, М. В. Русін. – К. : УБС НБУ, 2009. - 178*
2. *Банківські операції [Текст] : підручник / За заг. ред. А. М. Мороза. - 3-тє вид., перероб. і допов. - К.: КНЕУ, 2008. - 608 с.*
3. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний варіант]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.*
4. *Офіційний сайт державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний варіант]. — Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.*
5. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний варіант]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

РЕЗЮМЕ

Кривень Наталя

Банковское микрокредитование «нового» бизнеса в Украине

Дальнейшее развитие рыночных кредитных отношений субъектов ведения хозяйства и финансово-кредитных учреждений требует внедрения новых кредитных программ при активном участии малого бизнеса, банков и государства. В работе предложено схему кредитования новосозданного субъекта ведения хозяйства, которая предусматривает предоставление банкам государственных гарантий путем усовершенствования деятельности бизнес - центров.

RESUME

Kryven' Natalia

Banking microcrediting of «new» business in Ukraine

Further development of market credit relations of legal entities and financial -credit institutions requires implementation of new credit programs with active participation of small business, banks and the state. The scheme of newly established legal entity, which anticipate state guarantees granting by the state by the way of business -centers activity improvement, is proposed.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2011 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІНТЕГРАЛЬНОГО СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ НАДІЙНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Запропоновано методичні підходи до рейтингового оцінювання надійності банківських установ, адаптовані до реалій функціонування банків України, здійснено інтегральне оцінювання з метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення рівня їх надійності.

Ключові слова: статистичне оцінювання, банківські установи, рейтинг, інтегральна оцінка, надійність банків.

Розроблення методичних підходів до аналізу стану та оцінювання динаміки розвитку економічних систем є однією з ключових проблем сучасної економічної науки та практики. Важливою складовою є оцінювання стану досліджуваної системи на основі множини характеристик (показників), які в комплексі оцінюють рівень її розвитку. Цього можливо досягнути шляхом визначення інтегральних оцінок для кожної одиниці досліджуваної сукупності, що дозволяє не лише їх впорядкувати, а й встановити якісні характеристики залежно від значення інтегральної оцінки. Адже в сучасному світі рейтинги є чи не найважливішим інструментом оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання та управління ризиками.

В Україні розроблено й використовується низка методик рейтингової оцінки діяльності банків. Зроблено перші кроки до побудови єдиної методології рейтингового оцінювання, яка дозволяє рухатися у напрямку гармонізації вітчизняних методик до світових стандартів, враховуючи особливості функціонування національної банківської системи. Враховуючи ту роль, яка відводиться банківським установам у рамках реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України, подальше зміцнення інформаційного забезпечення надійності банківської системи набуває все більшої актуальності. Тому дослідження у цьому напрямку є не лише своєчасними, але й вкрай потрібними.

У контексті теоретичних, методичних та організаційних питань функціонування банківської системи України важливе значення мають праці В. Вітлінського, О. Дзюблюка, О. Заруби, Т. Ковальчука, А. Мороза, А. Пересади, Н. Шульги та ін. Значний внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів надійності банків зробили українські статистики, зокрема А. Головач, С. Герасименко, О. Доценко, А. Єріна, В. Захожай, І. Ковалевський, В. Кочеткова, Н. Парфенцева, А. Ревенко, Л. Свистун-Золотаренко та ін.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методичних підходів до інтегрального статистичного оцінювання надійності банків.

Насамперед зазначимо, через наявність певних суб'єктивних аспектів у побудові рейтингових методик виникає низка суперечливих моментів. Зокрема, на думку В. В. Вітлінського, до їх недоликів можна зарахувати:

– непрозорість більшості рейтингових методик оцінки

банківської діяльності, відсутність чітких критеріїв доцільності їх використання на практиці;

- викривлення економічного сенсу окремих показників, які є вихідними для обчислення рейтингів, через недосконалість чинної системи обліку і моніторингу;
- орієнтація розробників рейтингових методик на лінійні моделі взаємозв'язку показників без обґрунтування умов, у яких допускається їх застосування;
- обмеженість і неповнота інформаційної бази, оскільки деякі рейтингові методики передбачають використання даних аналітичних рахунків бухгалтерського обліку, що унеможливує їх використання для сукупності банків та зовнішніми користувачами;
- у методиках, як правило, ігноруються показники, що характеризують динаміку функціонування економічної системи, а також слабо формалізовані показники (у зв'язку зі складністю їх опрацювання) [1, с.188].

Рейтинговий підхід є природним способом зниження як складності, так і трудомісткості управління та передумовою розроблення стратегічних і тактичних планів зміцнення банківської системи, а отже, й зниження ступеня ризику щодо прийняття некоректних рішень. Цьому сприяє факторизація набору показників, яка дозволяє суттєво скоротити їх кількість у результаті заміни комплексною інтегральною оцінкою. При цьому основні критерії, що висувуються до інтегральної оцінки з метою забезпечення її об'єктивності, полягають у наступному:

- інтегральна оцінка має бути методологічно обґрунтованою як з точки зору використання методів (загальнонаукових і статистико-математичних), так і з урахуванням основних положень економічної теорії;
- інтегральна оцінка має бути змістовно інтерпретованою, оскільки повинно бути чітко зрозуміло сутність використовуваних характеристик, їх вплив на формування інтегральної оцінки та вага.

Загалом рейтинг як широко вживана у світовій практиці методика оцінки стану банківської системи досить повно відповідає зазначеним критеріям. Адже, як зазначає О. І. Багатов, він є комплексною інформацією

щодо стану банківської системи, яка подається в максимально згорнутому вигляді. Він втілює оцінку тих чи інших аспектів діяльності досліджуваної економічної системи за фіксованою шкалою [2].

Під банківським рейтингом ми розуміємо узагальнюючу оцінку функціонування банку, на основі якої можна не лише визначити місце банку серед конкурентів, а й дати чітку якісну оцінку його фінансового стану та конкурентної позиції порівняно з іншими банками. Визначення рейтингової позиції конкретного банку, оцінка її динаміки та аналіз факторів, що її формують, сприяють прийняттю обґрунтованих рішень стосовно подальших відносин клієнтів з окремою банківською установою.

Для будь-якого статистичного дослідження проблема інформаційного забезпечення є першочерговою. Під інформаційним забезпеченням прийнято розуміти сукупність відомостей про явища та процеси суспільного життя, які зорієнтовані на певних користувачів [3, с. 30]. Для того, щоб рейтинг дійсно задовольняв інформаційні потреби споживачів, він повинен відповідати таким вимогам:

- статистичні дані про фінансовий стан та результати діяльності банків, на базі яких визначається рейтинг, мають бути достовірними, повними, порівнюваними, доступними, об'єктивними;
- методика рейтингового оцінювання повинна бути науково обґрунтованою, базуватися на сучасних методологічних підходах та досягненнях економічної науки, враховувати стан досліджуваного об'єкта та особливості фази економічного циклу;
- визначення банківського рейтингу за певною методикою має бути періодичним, що забезпечує можливість оцінки адекватності самої методики та напрямку змін у діяльності банків.

Враховуючи вищесказане, при побудові рейтингу надійності функціонування банківських установ України пропонуємо використовувати бальний підхід, який в сучасних умовах є найбільш адекватним інформаційній базі та сприяє досягненню мети дослідження. Нами розроблено методику рейтингового оцінювання надійності банків, яка передбачає реалізацію наступних етапів.

На першому етапі формується масив первинних статистичних даних. Джерелом статистичної інформації виступають квартальні фінансові показники банківських установ у національній валюті, що регулярно публікуються НБУ та відповідають вимогам порівнюваності як за методикою розрахунку, одиницями вимірювання, так і часом реєстрації. З метою забезпечення порівнюваності даних за ступенем охоплення одиниць сукупності для подальшого дослідження нами відібрано фінансові характеристики 145 комерційних банків. Це дозволило проаналізувати рейтингову структуру досліджуваної сукупності в часі та оцінити структурні зміни. Використання офіційних статистичних даних робить запропоновану систему доступною з точки зору інформаційної бази та зрозумілою у методологічному плані для всіх зацікавлених сторін.

На другому етапі здійснено статистичний аналіз на основі запропонованої системи статистичних показників надійності функціонування банків у вигляді фінансових коефіцієнтів. Важливим завданням цього етапу є встановлення придатності й адекватності запропонованої системи статистичних показників

надійності банків для подальшого аналізу та розрахунку інтегральної оцінки.

Третій етап передбачає присвоєння кожному показнику відповідного балу за порядковими рангами ($R_j = 1, 3, 5$). Вагомість цього етапу визначається необхідністю коректного визначення для кожного показника таких критичних значень та меж: які відповідають рекомендованим значенням з точки зору забезпечення надійності банку; допустимих відхилень показників від встановленого нормативу чи рекомендованого значення; значень, вихід за які сигналізує про тотальне зниження рівня надійності банку.

Аналіз кількісних значень усіх показників системи та їх змістових характеристик показав, що більшість із них неможливо чітко ідентифікувати з позиції впливу на рівень надійності (стимулятор / дестимулятор). Адже у разі зростання значення показника до певної межі (вихід за рекомендовані межі) він змінює вектор впливу на інтегральну оцінку, тобто перетворюється зі стимулятора на показник-дестимулятор (рис. 1).

На рис. 1. схематично подана схема стандартизації показників з урахуванням зміни напрямку їх впливу на рівень надійності банків, коли значення показника відповідає нормативному або потрапляє в інтервал значень, який відповідає рекомендованому рівню, то банку за даним показником надається максимальна кількість балів – 5 ($R_j = 5$), якщо значення показника дещо нижче ніж оптимальний рівень чи перевищує його, однак не потрапляє до зони ризику, банк отримує 3 бали ($R_j = 3$), у разі виходу значення показника за критичні межі банк отримує мінімальну кількість балів – 1 ($R_j = 1$). Отже, для оцінювання надійності функціонування банків присвоюється бал за кожним показником із запропонованої системи:

$$\{K_1, K_2, K_3, \dots, K_{14}\} \Rightarrow \{R_1, R_2, R_3, \dots, R_{14}\}.$$

Цей підхід, як зазначалося, дає можливість враховувати зміну напрямку впливу показників на інтегральну оцінку, що не дозволяє зробити стандартизація показників системи на основі відносних величин (шляхом стандартизації за середнім значенням по сукупності, нормативом чи рекомендованим значенням). Нами визначено умови присвоєння кожному показнику надійності банків відповідної кількості балів подано у табл. 1.

Четвертий етап передбачає визначення інтегральної оцінки для кожного банку за умови, коли не враховано вагу окремих показників. Інтегральна оцінка визначається як сума балів, за 14 оціночними показниками:

$$S_{ij} = \sum_1^m R_{ij} \quad (1)$$

де R_{ij} – кількість балів, одержаних i -м банком за j -ю ознакою ($i=1, \dots, n, n=145; j=1, \dots, m, m=14$).

Оскільки у результаті проведеного оцінювання кожен банк отримує інтегральну оцінку, на п'ятому заключному етапі здійснюється розподіл банків на рейтингові групи за рівнем надійності із визначенням їх якісних характеристик. Максимальна кількість балів, яку кожен банк може одержати відповідно до запропонованої методики, становить 70 балів ($S_{ij}^{max} = 14 \times 5 = 70$), отже чим більше балів отримує банк, тим він є надійнішим. Мінімальна

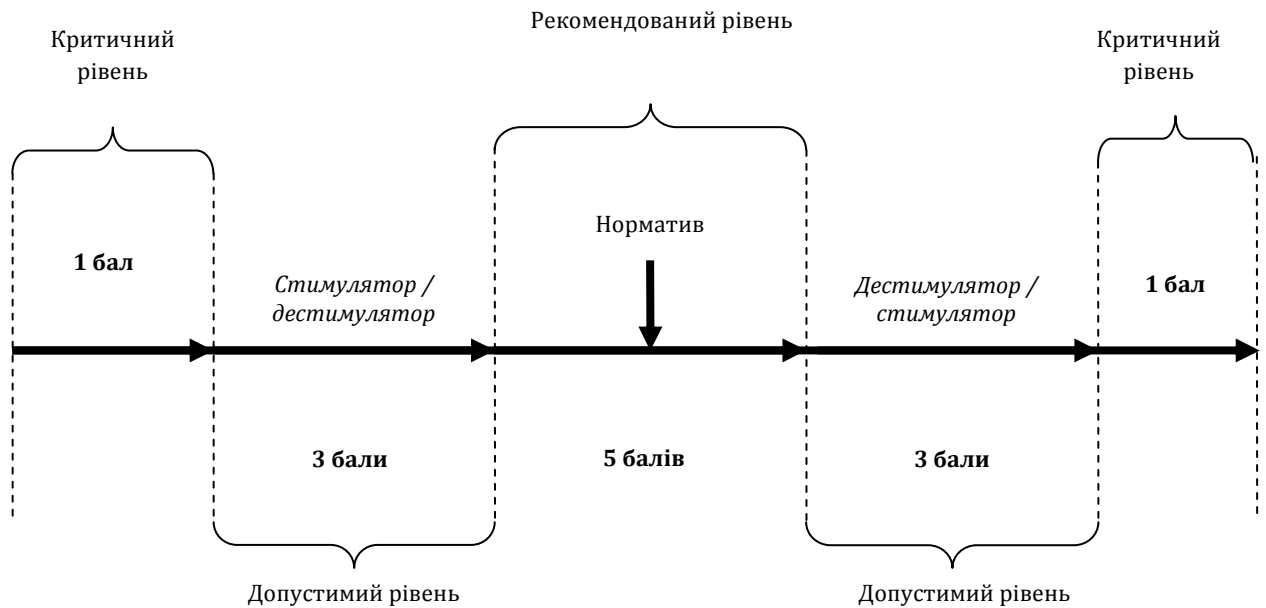


Рис. 1. Схема стандартизації показників з урахуванням зміни напрямку їх впливу на рівень надійності банків

кількість балів – 14 балів ($S_{ij}^{min} = 14 \times 1 = 14$) свідчить про те, що значення всіх показників знаходяться у критичних межах та існує значний ризик банкрутства. Подальше функціонування такої банківської установи потребує невідкладного втручання як власників, так і регулятора.

Визначення рівня надійності банків передбачає їх розподіл на рейтингові групи. З цією метою за кількістю набраних балів сукупність банків було розподілено на 4 рейтингові групи з рівними інтервалами (табл. 2.).

До рейтингової групи «А» належить банк, який можна охарактеризувати як «надійний». Такий банк за переважною більшістю оціночних показників отримує максимальну кількість балів (5 балів), а решта знаходиться в межах допустимого рівня. Рівень фінансової надійності банку залежить, насамперед, від рівня достатності власного капіталу, який повністю покриває прийняті банком ризики, він має збалансовану структуру активів, що забезпечує достатній рівень ліквідності, отримує позитивний фінансовий результат та характеризується значним потенціалом розвитку. Ризики погіршення фінансового стану та банкрутства такого банку мінімальні.

За результатами рейтингового оцінювання до рейтингової групи «А» належить лише один банк – Каліонбанк Україна (менше 1% від загальної кількості), який за рейтингом НБУ (за розміром активів) належить до другої групи. За дев'ятьма показниками банк отримав 5 балів, за 4-ма – 3 бали. Мінімальну кількість балів – 1 бал банк отримав лише за показником рентабельності капіталу ROE, проте не через збитки, а тому, що надто високе значення цього показника (ROE=46,8%) свідчить про прийняття банком значних ризиків.

До рейтингової групи «В» зараховуємо банки, які не мають серйозних фінансових проблем та мають достатній запас надійності. Такий рейтинг отримали ті установи, які мають достатньо стійку ресурсну базу, показники адекватності капіталу в межах рекомендованих, ведуть активну політику формування та використання ресурсів, що значно посилює існуючі

ризики. Загалом можливе тимчасове зниження рівня надійності внаслідок несприятливої ринкової кон'юнктури або посилення нормативних вимог, проте банки в змозі самостійно їх подолати за короткий час. До цієї групи входять 7 банків I групи (за рейтингом НБУ), 8 банків II групи, 8 – III групи та 52 банки IV групи. Отже, окрім великих системних банків (банків I групи) достатній рівень надійності мають також і ряд малих банків. Це підтверджує, що надійність є комплексною характеристикою та залежить не лише від масштабів діяльності банків (обсягу активів), а й від їх якості, достатності ресурсної бази й ефективності її використання.

Об'єктивним свідченням акумульованих банківською системою проблем є достатньо велика кількість, що належить до рейтингової групи «С» – 90 банків (62,1%). До складу цієї рейтингової групи увійшли 8 банків I групи, 9 банків II групи, 10 – III групи та 63 банки IV групи. Це підтверджує значне посилення ризиків банківської діяльності, зниження її надійності та зростання загроз. Попри те, що рейтинг «С» отримали різні як за масштабами, так і основними принципами діяльності банки, кожен з них має комплекс проблем, які потребують першочергового вирішення. Лише 27 банків декларують позитивний фінансовий результат, а решта – збиткові та вимушені формувати значні резерви. Більшість банків мають високі ризики зниження рейтингу.

Групу ризику формують банки, рейтингової групи «D» – 3 банки (2,1%), зокрема Надра, Сведбанк, Інпромбанк. Це ті банки, що найбільше постраждали за наслідками світової фінансово-економічної кризи, а рівень надійності яких можна охарактеризувати як критичний. Для вирішення накопичених проблем до цих банків застосовувалися процедури рекапіталізації та було введено тимчасову адміністрацію.

В цілому, при аналізі розподілу досліджуваної сукупності комерційних банків за рівнем надійності (за інтегральним балом), стає зрозуміло, що типовий український банк має рівень надійності лише на рівні 46,4%:

Таблиця 1. Функції для визначення кількості набраних балів за показниками надійності банків

№	Назва показника (коефіцієнта)	Умовне позначення	Номінальна шкала (бал)
1	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних до робочих активів	K_1	$K_1 \begin{cases} \text{Якщо } K_1 < 1 \text{ або } K_1 > 3 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 1 < K_1 < 2 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 0,2 < K_1 < 0,3 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
2	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	K_2	$K_2 \begin{cases} \text{Якщо } 4 \leq K_2 \text{ або } K_2 > 12 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 4 < K_2 \leq 8 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 8 < K_2 \leq 12 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
3	Коефіцієнт загальної ліквідності	K_3	$K_3 \begin{cases} \text{Якщо } 1 \leq K_3 \text{ або } K_3 > 1,5 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 1,25 < K_3 \leq 1,5 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 1 < K_3 \leq 1,25 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
4	Коефіцієнт ресурсної ліквідності	K_4	$K_4 \begin{cases} \text{Якщо } 0,5 > K_4 \text{ або } K_4 > 1 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0,5 < K_4 < 0,7 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 0,8 < K_4 < 1 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 0,7 \leq K_4 \leq 0,8 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
5	Коефіцієнт ліквідності співвідношення виданих кредитів до залучених депозитів	K_5	$K_5 \begin{cases} \text{Якщо } 0,5 < K_5 \text{ або } K_5 > 1,4 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0,8 < K_5 < 1,2 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 1,2 < K_5 < 1,4 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 1 < K_5 < 1,2 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
6	Коефіцієнт генеральної ліквідності	K_6	$K_6 \begin{cases} \text{Якщо } K_6 < 0,15 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0,15 < K_6 < 0,20 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } K_6 > 0,20 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
7	ROA	K_7	$K_7 \begin{cases} \text{Якщо } K_7 < 0 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0 < K_7 < 1 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } K_7 > 1 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
8	ROE	K_8	$K_8 \begin{cases} \text{Якщо } K_8 < 0 \text{ або } K_8 > 20 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0 < K_8 < 10 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 10 < K_8 < 20 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
9	Чистий серед (SPREAD)	K_9	$K_9 \begin{cases} \text{Якщо } K_9 < 0 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0 < K_9 < 1,25 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 1,25 < K_9 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
10	Рентабельність витрат	K_{10}	$K_{10} \begin{cases} \text{Якщо } K_{10} > 0 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 0 < K_{10} < 0,1 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } K_{10} > 0,1 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
11	Чиста процентна маржа	K_{11}	$K_{11} \begin{cases} \text{Якщо } K_{11} < 30 \text{ або } K_{11} > 10 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 3 < K_{11} < 4,5 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 4,5 < K_{11} < 10 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
12	Коефіцієнт надійності	K_{12}	$K_{12} \begin{cases} \text{Якщо } K_{12} > 5 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 5 < K_{12} < 20 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } K_{12} > 10 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
13	Адекватність капіталу	K_{13}	$K_{13} \begin{cases} \text{Якщо } 5 < K_{13} \text{ або } K_{13} > 50 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 5 < K_{13} < 10 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 20 < K_{13} < 50 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } 10 < K_{13} < 20 & 5 \text{ балів} \end{cases}$
14	Коефіцієнт захищеності власного капіталу	K_{14}	$K_{14} \begin{cases} \text{Якщо } 10 < K_{14} \text{ або } K_{14} > 20 & 1 \text{ бал} \\ \text{Якщо } 5 < K_{14} < 20 & 3 \text{ бали} \\ \text{Якщо } K_{14} > 10 & 5 \text{ балів} \end{cases}$

Таблиця 2. Результати рейтингового оцінювання надійності банків
(за станом на 01.04.2010 р.)

Рейтингова група	Кількість балів, S_{ij}	Кількість банків	Частка, %
A	56 – 70	1	0,7
B	42 – 56	66	45,5
C	28 – 42	75	51,7
D	14 – 28	3	2,1
Всього		145	100,0

$$\overline{G}_{ij} = \frac{\overline{S}_{ij} - S_{\min}}{S_{\max} - S_{\min}} = \frac{40 - 14}{70 - 14} = 0,464 \text{ або } 46,4 \%$$

При цьому можна констатувати, що найнадійніший банк максимально наближений до умовного «ідеального» банку лише на 78,6 %:

$$\overline{G}_{ij} = \frac{S_{ij}^{\max} - S_{\min}}{S_{\max} - S_{\min}} = \frac{58 - 14}{70 - 14} = 0,786 \text{ або } 78,6 \%$$

Підсумовуючи вище наведене, застосування комплексного статистичного підходу щодо оцінювання надійності банків можна вважати загальною теоретико-методичною основою дослідження банківської діяльності, тому що його положення й інструментарій орієнтовані не тільки на якісне, але й кількісне дослідження складних систем.

Список літератури

1. Вітлінський, В. В. *Моделювання економіки [Текст] : навч. посібник / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.*
2. *Рейтинговое управление экономическими системами [Текст] / О. И. Багатов, Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко, В. Г. Соболев. – Донець: Юго-Восток, 1999.*
3. Єріна А. М. *Статистичне моделювання та прогнозування [Текст] : навч. посібник. / А. М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.*

РЕЗЮМЕ

Матийчук Любомир

Методические подходы интегрального статистического оценивания надежности банков Украины

Предложены методические подходы к рейтинговой оценке надежности банковских учреждений, адаптированные к реалиям функционирования банков Украины, использовано интегральное оценивание с целью принятия эффективных управленческих решений по повышению уровня их надежности.

RESUME

Matyichuk Lubomyr

Integral approaches of statistical reliability assessment of bank of Ukraine

Methodical approaches to assessing of reliability rating of banking institutions, adapted to the realities of the functioning of banks in Ukraine are proposed. The integrated assessment in order to make effective management decisions to enhance their reliability is used.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2011 р.

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Досліджено методичне забезпечення аналізу та прогнозування очікуваної та неочікуваної динаміки структурних елементів валютного ризику банку: джерела, валютної експозиції та наслідків.

Ключові слова: оцінка валютного ризику, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, аналіз часових рядів, VaR-аналіз, ETL-аналіз, SRM-аналіз, DRM-аналіз.

Одним із традиційних методів оцінювання валютного ризику банку (ВРБ) є аналіз та прогнозування величини відкритих валютних позицій банку (також відомий як GAP-аналіз). Зазначений метод досліджується у працях Л. О. Примостки [1], М. Кроухі, Д. Галая та Р. Марка [2], К. Дауда [3] та інших. GAP-аналіз лежить в основі «спрощеного методу» («shorthand» method) оцінки ВРБ, що схвалений Базельським комітетом з банківського нагляду [4].

На основі застосування інструментарію GAP-аналізу банкам доцільно здійснювати постійний моніторинг власної чутливості (експозиції) до коливань валютних курсів та обмежувати її. Однак GAP-аналіз не дає можливості отримати ймовірно-визначеної кількісної оцінки нього, оскільки не враховує характеристик джерела ризику (коротко-, середньо- та довгострокових коливань валютних курсів), а також не несе інформації щодо масштабів наслідків реалізації ВРБ.

Прогнозування динаміки валютних курсів здійснюється із застосуванням апарату фундаментального й технічного аналізу, що досліджується у працях таких науковців, як Д. Айтмана, А. Стоунхілла та М. Моффета [5], А. Шапіро [6], С. Кіма та С. Х. Кіма [7], Е. Петерса [8], Д. Піскулова [9] та інших. Щоправда, оцінка ВРБ лише на основі прогнозування динаміки валютних курсів не дає комплексного уявлення про ВРБ, оскільки не несе в собі інформації про причини чутливості банку до коливань валютних курсів та масштаби наслідків.

Застосування методів стохастичного аналізу ВРБ, що детально досліджені К. Даудом [3], Ф. Джоріоном [10], Ф. Сайта [11], К. Лосом [12], К. Александер [13] та іншими, дозволяє отримати більш повне уявлення про ВРБ, оскільки надає інформацію про ймовірність реалізації збитків визначеного масштабу. Однак, зазначені методи базуються на припущенні, що валютна експозиція залишається незмінною протягом часового горизонту, у межах якого проводяться розрахунки. Таке припущення не відповідає дійсності у середньо- та довгостроковому періоді. Саме тому, важливим елементом оцінювання ВРБ також є аналіз та прогнозування факторів зміни валютних позицій банку та еластичності їх вартості за валютним курсом.

Таким чином, метою дослідження є удосконалення методичного забезпечення комплексного оцінювання ВРБ на основі узагальнення існуючих методів аналізу та прогнозування динаміки його структурних елементів

(джерела ризику, валютної експозиції та наслідків).

На нашу думку, аналіз та прогнозування динаміки структурних елементів ВРБ доцільно здійснювати на основі застосування методів, що дозволяють оцінити очікувані, неочікувані та екстремальні зміни факторів ВРБ (рис. 1).

У нашій статті основну увагу сконцентровано на дослідженні методів аналізу та прогнозування очікуваної та неочікуваної динаміки структурних елементів ВРБ. Зазначені методи, на відміну від стрес-тестування, що використовуються банками для оцінки своєї уразливості відносно виключних, але ймовірних подій, доцільно застосовувати для оцінювання ВРБ в умовах стабільності фінансових ринків.

Фундаментальні моделі враховують взаємозв'язок динаміки курсів валют та факторів валютних експозицій з динамікою макроекономічних показників, сприяють визначенню основного ринкового тренду та використовуються для прогнозування на довгостроковому часовому горизонті.

Фундаментальний аналіз здійснюється, в основному, з використанням апарату множинного регресійного аналізу, моделей векторної авторегресії та векторних моделей корекції помилки. Зазначені моделі вимагають наявності значних обсягів емпіричних даних, є досить складними у використанні, а тому не можуть часто переглядатися у відповідь на динамічні зміни макроекономічних індикаторів.

З метою прогнозування валютних курсів у світовій практиці також використовуються більш прості моделі, засновані на міжнародних паритетних умовах (паритеті купівельної спроможності, ефекті Фішера, міжнародному ефекті Фішера, паритеті процентних ставок, гіпотезі незміщеного форвардного курсу [5-7]).

Технічний аналіз – метод прогнозування, що базується на дослідженні ретроспективних даних відносно динаміки факторів ризику з метою виявлення трендів.

Основними класичними методами технічного аналізу, що використовується для прогнозування динаміки валютних курсів на короткостроковому часовому горизонті, є графічний (charting) та індикаторний (mechanical rules) [7].

Графічний аналіз заснований на експертному пошуку на графіках (лінійних графіках, гістограмах, японських свічках тощо) певних історичних шаблонів (pattern), що повторюються. Виявлення таких шаблонів у поточній конфігурації ринку автоматично дозволяє



Рис. 1. Основні методи оцінювання валютного ризику банку

спрогнозувати короткострокову поведінку валютного курсу.

Індикаторний аналіз базується на розрахунку кількісних показників, що дозволяють прогнозувати короткострокові валютні тренди. Основними техніками індикаторного аналізу є фільтри та осцилятори.

За допомогою фільтрів відбувається «згладжування» коливань валютних курсів з метою виявлення початку стійкого тренду. Найбільш поширеним методом фільтрації є метод ковзних середніх.

Використання осциляторів дозволяє отримати сигнал щодо можливої найближчої зміни в тренді валютного курсу. Найбільш поширеними осциляторами є індекс відносної сили (relative strength index (RSI)), стохастичний осцилятор (stochastic oscillator) та осцилятор конвергенції-дивергенції на ковзних середніх (moving average convergence-divergence (MACD)).

Моделювання часових рядів на середньо- та довгостроковому горизонті базується на дослідженні змін процесу у часі з метою виявлення тренду та оцінки циклічних та випадкових відхилень від нього.

Основними методами виявлення тренду є укрупнення інтервалів (заміна дрібних часових інтервалів більш значними), використання ковзного середнього та аналітичне вирівнювання (побудова аналітичної функції тренду).

Основними методами виявлення та вимірювання циклічних коливань є побудова «сезонної хвилі» (розрахунок сукупності індексів сезонності) та застосування апарату спектрального (гармонічного) аналізу.

Класичний спектральний аналіз (Фур'є) дозволяє ідентифікувати сезонні коливання різної довжини за рахунок розкладення комплексних часових рядів на декілька основних синусоїдальних функцій. З метою його адаптації до аналізу нестационарних динамічних

процесів використовуються різноманітні гібридні перетворення (наприклад, перетворення Габора-Фур'є (Gabor-Fourier Transforms)).

Вейвлет-аналіз (wavelet time-scale analysis) є дієвим інструментом виявлення, оцінки та моделювання періодичної, аперіодичної циклічності, переривчастості та аритмічності фінансових часових рядів, який, на відміну від звичайних спектрограм Фур'є, дає чітку прив'язку спектру різноманітних сигналів до часу [12]

Для моделювання випадкових відхилень від тренду у практиці ризик-менеджменту широко використовуються класичні моделі множинної регресії (де у якості незалежних змінних виступають попередні спостереження часового ряду), а також п'ять основних типів «процесів із короткостроковою пам'яттю» та їх модифікації [8]:

- авторегресійні процеси (AR), у яких зміна певного спостереження лінійно корелює з попередньою зміною;
- процеси ковзного середнього (MA), у яких відбувається перетворення рівнів ряду за допомогою ковзного середнього певного типу (простого (SMA), експоненціального (EMA), згладженого (SMMA), лінійно зваженого (LWMA), експоненціально зваженого (EWMA) тощо);
- авторегресійні процеси ковзного середнього (ARMA), що базуються на основі синтезу двох попередніх процесів;
- авторегресійні інтегровані процеси ковзного середнього (ARIMA), що застосовуються до нестационарних часових рядів (які мають основну тенденцію в середньому значенні та дисперсії);
- авторегресійні умовні гетероскедастичні процеси (ARCH) та узагальнені авторегресійні умовні гетероскедастичні процеси (GARCH), що враховують автокореляцію дисперсії на основі авторегресії

значень дисперсії за умов її гетероскедастичності (це дозволяє врахувати ефекти мінливості (time-varying volatility) та кластеризації волатильності (volatility clustering), позитивної автокореляції дохідностей).

У процесі моделювання циклічних коливань, а також випадкових відхилень від тренду може бути задіяний апарат фрактального аналізу (fractal analysis). Цей метод використовується для аналізу та прогнозування складних, динамічних, нелінійних, адаптивних, самоорганізуючих систем, для яких характерним є виникнення суперреакції у відповідь на невеликі зміни у початкових умовах та статистична самоподібність у часі. Основними методами фрактального аналізу є метод покриття, кореляційний метод, метод нормованого розмаху (R/S-метод) тощо.

Стохастичний аналіз передбачає використання методів теорії імовірності та математичної статистики для побудови ймовірнісної моделі еволюції факторів

ризиків. Найбільш поширеними методами стохастичного оцінювання ВРБ є аналіз вартості під ризиком (VaR-аналіз), аналіз очікуваних «хвостових» втрат (ETL-аналіз), спектральне оцінювання ризику (SRM-аналіз), деформаційне оцінювання ризику (DRM-аналіз).

Мірою ВРБ, що отримала найбільше поширення на практиці, є «вартість під ризиком» (VaR – value at risk). VaR – виражена в базовій валюті оцінка величини збитків, яку із заданою ймовірністю (довірча ймовірність) не перевищать очікувані втрати за валютною позицією (портфелем) протягом визначеного часового горизонту за умови збереження поточних тенденцій ринкової кон'юнктури.

Популярність, якою користується підхід до оцінювання ВРБ на основі визначення «вартості під ризиком», значною мірою пов'язана із його перевагами порівнянно з іншими методами (табл. 1).

Таблиця 1. Основні переваги та недоліки VaR-аналізу ВРБ [3, 10, 14, 15]

Переваги	Недоліки
<p>Забезпечує уніфікацію оцінки різних видів ризику банку.</p> <p>Може бути застосований до всіх видів фінансових позицій та портфелів, що дозволяє проводити порівняння рівня їх ризику.</p> <p>Дозволяє поєднувати ризики окремих позицій з урахуванням кореляцій факторів ризику з метою отримання цілісного уявлення про рівень ризику окремих фінансових портфелів або банку в цілому.</p> <p>Дозволяє враховувати одночасно взаємодію всіх факторів, що впливають на позицію (портфель).</p> <p>Дає уявлення про ймовірність реалізації визначеного масштабу збитків.</p> <p>Має найбільш інтуїтивну та просту одиницю виміру – втрати, виражені в одиницях національної валюти.</p> <p>Дозволяє проводити оцінку ефективності діяльності окремих бізнес-одиниць з урахуванням ризику.</p> <p>Дозволяє підвищити ефективність регулювання ВРБ на основі застосування VaR-лімітів на величину відкритих позицій.</p>	<p>Дає інформацію про розмір збитків лише наприкінці горизонту планування, не враховуючи можливість появи поточних значних втрат (intra-horizon risk).</p> <p>Не враховує ефекти мінливості та кластеризації волатильності, позитивної автокореляції дохідностей, мінливості кореляцій.</p> <p>У класичному вигляді не враховує ризик ендогенної та екзогенної ліквідності ринку (фінансового інструмента).</p> <p>Не несе інформації про характер розподілу та величину великих втрат, що можуть реалізуватися з малою ймовірністю (за межами рівня довіри).</p> <p>VaR не є когерентною (coherent) мірою ризику, оскільки не відповідає ознаці субаддитивності. Це може призвести до того, що за певних умов об'єднання позицій може призвести до більш високого VaR портфеля, ніж сума окремих VaR-оцінок зазначених позицій.</p> <p>Значно залежить від вибору параметрів моделі (вибору рівня довіри, горизонту планування).</p> <p>Базується на припущенні, що позиція залишається незмінною протягом часового горизонту, у межах якого проводяться розрахунки.</p> <p>За певних умов не заохочує до диверсифікації ризиків та, навпаки, заохочує до створення недооцінених та переоцінених позицій.</p> <p>Не дає можливості адаптувати міру ризику безпосередньо до рівня толерантності банку до ризику.</p>

Значний вклад у популяризацію методології VaR внесено за рахунок її визнання Базельським комітетом у якості галузевого стандарту побудови внутрішніх моделей оцінки та прогнозування ринкового (у тому числі й валютного) ризику [4].

Постійним стимулом до розробки нових, більш досконалих стохастичних методів аналізу слугує прагнення до нівелювання недоліків VaR-аналізу з одночасним збереженням його позитивних властивостей.

Найбільш поширеною альтернативою VaR є міра очікуваних «хвостових» втрат (ETL – expected tail loss). Ця міра зустрічається також під різними назвами: очікувана нестача (expected shortfall – ES), хвостові умовні очікування (tail conditional expectation – TCE), «хвостова» VaR (tail VaR – TVaR), умовна VaR (conditional VaR – CVaR) тощо. Незважаючи на неусталеність термінології, зазначені міри ризику базуються на єдиній концепції – вони дозволяють оцінити середній масштаб

збитків, що перевищують заданий рівень VaR, надаючи додаткову інформацію про характер розподілу прибутків та збитків у «хвостах». Одні з них (наприклад, ES) використовують граничне значення VaR у ймовірнісному вираженні, а інші (наприклад, TCE) – у вигляді квантиля розподілу. Обидві групи дають ідентичні оцінки ризику за умов безперервного розподілу, однак остання група мір втрачає когерентність за умов дискретного розподілу [16].

Сукупність методів ETL-аналізу, маючи усі позитивні властивості методу VaR-аналізу, дозволяє уникнути цілого ряду його недоліків (табл. 2).

На відміну від VaR та ETL, використання спектральних (SRM – spectral risk measures) та деформаційних (DRM – distortion risk measures) мір ризику дозволяє враховувати рівень толерантності банку до валютного ризику, зберігаючи при цьому усі бажані властивості VaR та ETL (табл. 3).

Спектральна міра ризику є середньозваженим

Таблиця 2. Основні переваги та недоліки ETL-аналізу ВРБ [3, 14-16]

Переваги	Недоліки
<p>Має всі переваги методу VaR.</p> <p>ETL є субаддитивною та когерентною мірою ризику.</p> <p>Інтуїтивність і простота в обчисленні.</p> <p>ETL є випуклою мірою, що робить її корисною в теорії оптимізації.</p> <p>Фокусується на оцінці ступеня збитків, а не тільки можливості отримання збитків.</p> <p>Дозволяє оцінити середній масштаб збитків, що перевищують заданий рівень VaR.</p> <p>Пом'якшує вплив вибору параметрів моделі на результати оцінки ризику.</p> <p>Заохочує до диверсифікації ризиків.</p>	<p>У класичному вигляді не враховує ризик ліквідності ринку (фінансового інструмента).</p> <p>Не враховує зміну розміру позиції протягом дня (intra-day), оскільки розрахунки базуються на визначенні розміру позиції станом на кінець дня.</p> <p>Базується на припущенні, що позиція залишається незмінною протягом часового горизонту, у межах якого проводяться розрахунки.</p> <p>Дає оцінку лише середнього рівня збитків, що перевищують VaR, припускаючи граничну нейтральність до ризику.</p>

Таблиця 3. Основні переваги та недоліки SRM та DRM-аналізу ВРБ [14, 19]

Переваги	Недоліки
<p>Мають усі переваги методів VaR та ETL-аналізу.</p> <p>Нечутливі до вибору рівня довіри.</p> <p>Надають можливість адаптувати міру ризику безпосередньо до рівня толерантності банку до ВРБ.</p>	<p>У класичному вигляді не враховують ризик ліквідності ринку (фінансового інструмента).</p> <p>Не враховують зміну розміру позиції протягом дня (intra-day), оскільки розрахунки базуються на визначенні розміру позиції станом на кінець дня.</p> <p>Базуються на припущенні, що позиція залишається незмінною протягом часового горизонту, у межах якого проводяться розрахунки.</p> <p>Складність визначення характеру функції зважування (для SRM) та деформаційної функції (для DRM).</p>

значенням квантилей розподілу дохідностей з використанням незростаючої функції зважування, що називається спектром [16]. Виходячи з цього, підсумовуємо: чим меншою є толерантність банку до ВРБ (більшим є рівень несхильності до ризику (risk aversion)), тим більшим буде показник очікуваних збитків, отриманий на основі спектрального оцінювання за ідентичного розподілу дохідностей.

На відміну від спектральних, деформаційні (збурені) міри ризику з метою врахування рівня толерантності банку до валютного ризику деформують функцію розподілу, а не самі дохідності [17-19]. Найбільш поширеними видами деформації є пропорційне, подвійне, експоненціальне та логарифмічне перетворення, застосування принципів Джині та абсолютного відхилення Деннеберга [19].

Основними підходами до побудови функції розподілу випадкової величини при стохастичному аналізі є наступні:

- метод історичних симуляцій (HS – historical simulation);
- параметричний метод (PM – parametric method);
- симуляція методом Монте-Карло (MCS – Monte Carlo simulations);
- гібридний підхід (HA – hybrid approach).

Метод історичних симуляцій у класичному розумінні – непараметричний підхід, що заснований на припущенні про стаціонарність ринку в найближчому майбутньому та використанні історичних даних про зміни факторів ринкового ризику для одержання розподілу майбутніх коливань вартості позиції (портфеля).

Параметричний метод базується на відтворенні функції розподілу на основі оцінки параметрів розподілу (середнього значення, волатильності, кореляційних та коваріаційних матриць тощо) та

підборі функцій розподілу або їх сумішей, що дозволяють описати зазначені параметри з найменшою похибкою.

Залежно від цілей оцінки ВРБ, характеру змінних та очікуваних ринкових умов (стабільність або шоківі ринкові явища) використовується одна функція розподілу або їх суміш: нормальний, логнормальний, t-розподіл (Стюдента), log-t-розподіл, еліптичний, гіперболічний, стрікково-дифузійний, розподіл Парето, сімейство розподілів Пірсона, сімейство екстремальних розподілів, суміш нормальних розподілів тощо.

Метод стохастичних симуляцій (метод Монте-Карло) базується на генеруванні великої кількості випадкових комбінацій сценаріїв динаміки ринкових змінних із заданими характеристиками з метою отримання розподілу майбутніх коливань вартості позиції (портфеля).

У таблиці 4 узагальнено основні переваги та недоліки зазначених методів, що виділені вітчизняними та зарубіжними науковцями та практиками [3, 10, 11, 13, 14].

Застосування гібридних методів дозволяє частково нівелювати недоліки окремих зазначених методів та комбінувати їх переваги. Найбільш поширеними гібридними методами є:

- ядерне згладжування (kernel smoothing) емпіричного розподілу – використання непараметричних оцінок щільності розподілу (наприклад, на основі гаусіану) [3];
- використання звичайної ядерної оцінки (kernel estimator);
- використання плаваючої ядерної оцінки (variable kernel estimator);
- зважування емпіричного розподілу;
- часове зважування (age-weighted HS) – експоненціальне зважування ретроспективних

Таблиця 4. Основні переваги та недоліки різних підходів до побудови функції розподілу випадкової величини при стохастичному аналізі

Метод	Переваги	Недоліки
Метод історичних симуляцій (HS – historical simulation)	Інтуїтивна простота у застосуванні та наочність. Відсутність додаткових теоретичних спрощень та припущень, що дозволяє враховувати ефекти «товстих хвостів» («fat tails», «leptokurtosis»), асиметрії (skewness) та «збою кореляцій» (correlation breakdown) в умовах ринкових шоків. Відсутність модельного ризику. Простота повної оцінки (full valuation) портфелю (а не окремого перцентилю). Параметри емпіричного розподілу можуть бути використані при побудові параметричних моделей та проведенні стохастичних симуляцій. Емпіричний розподіл може бути легко модифікований за рахунок застосування різноманітних методів згладжування, що підвищує точність оцінок.	Базується на припущенні, що минулі тенденції є коректною апроксимацією майбутньої динаміки ринкових показників (припущення про незмінність волатильності, кореляцій тощо). Вимагає значних обсягів емпіричних даних. Дуже чутливий до вибору довжини емпіричної вибірки. Демонструє «ефект ехо» («echo effect» або «ghost effect») – ігнорування більшого впливу останніх спостережень, ніж попередніх. Значне зниження точності оцінок на високих рівнях довіри.
Параметричний метод (Parametric method)	Відносна простота реалізації. Дає можливість коректно визначити параметри розподілу у випадку наявності розривів у ретроспективній вибірці (внаслідок святкових днів, технічних збоїв тощо). Не потребує значних обсягів емпіричних даних.	Базуються на теоретичних спрощеннях та припущеннях, які не завжди є коректною апроксимацією емпіричного розподілу. Надає часткову оцінку (local valuation) портфелю. При застосуванні складних моделей знижується наочність та підвищується складність трактування отриманих результатів оцінки.
Симуляція методом Монте-Карло (MCS – Monte Carlo simulations)	Висока точність розрахунків. Надає повну оцінку (full valuation) портфелю (а не окремого перцентилю). Дає можливість застосування окремих емпіричних та теоретичних функцій розподілу або їх сумішей, що дозволяє враховувати ефекти «товстих хвостів» («fat tails», «leptokurtosis»), асиметрії (skewness) та «збою кореляцій» (correlation breakdown) в умовах ринкових шоків. Не потребує значних обсягів емпіричних даних.	Складність застосування (вимагає відповідного технічного оснащення, високої кваліфікації аналітиків, значних витрат часу тощо). Високий ризик неадекватності моделей. Низька наочність та висока складність трактування отриманих результатів оцінки.

даних з метою призначення більшої ваги останнім спостереженням) [3, 20];

- зважування за волатильністю (volatility-weighted HS) – зважування ретроспективних даних за співвідношенням між поточною та історичною волатильністю, що дає більш точні результати, ніж застосування чистого історичного моделювання або параметричного методу з елементами прогнозування на основі експоненціального згладжування або використання GARCH-методу [21];
- фільтрована історична симуляція (filtered HS) – самоналагодження (bootstrapping) емпіричних спостережень з урахуванням умовної волатильності (отриманої, наприклад, за допомогою GARCH-методу та його модифікацій), що дозволяє поєднати переваги методу історичних симуляцій із урахуванням ефекту мінливості та кластеризації волатильності [22];
- використання загальних підходів до зважування емпіричного розподілу (general approaches to weighted historical simulation) – зважування ретроспективних даних одночасно за декількома

параметрами: за волатильністю та кореляціями [23]; за середнім, волатильністю, кореляціями, асиметрією, ексцесом та вищими моментами [24];

- включення гіпотетичних сценаріїв до емпіричного розподілу, що дозволяє нівелювати тотальну залежність історичної симуляції від якості історичної вибірки.

Таким чином, на нашу думку, оцінювання наявного та потенційного валютного ризику банку доцільно проводити на основі комплексного аналізу та прогнозування динаміки його структурних елементів: джерела ризику (короткострокових, середньострокових та довгострокових коливань валютних курсів), валютної експозиції (ступеня схильності до втрат або отримання доходів) та наслідків (масштабів втрат надходжень та/або капіталу або отримання додаткових вигод для банку). Ігнорування оцінки хоча б одного елемента не дозволяє отримати комплексне уявлення про валютний ризик банку.

Список літератури

1. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
2. Crouhy, M. *The Essentials of Risk Management* / M. Crouhy, D. Galai, R. Mark. – NY : McGraw-Hill, 2006. – 416 p.
3. Dowd, K. *Measuring Market Risk* / K. Dowd. – John Wiley & Sons Ltd, 2002. – 395 p.
4. *Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks* [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, november 2005. – Access : <http://www.bis.org/publ/bcbs119.pdf?noframes=1>.
5. Eiteman, D. K. *Multinational Business Finance* / David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael H. Moffett. – published by Addison-Wesley Longman, Inc. – 9th edition. – 2001. – 784 p.
6. Shapiro, A. C. *Multinational financial management* / Alan C. Shapiro. – published by John Wiley and Son, Inc. – 8th edition. – 2006. – 768 p.
7. Kim, S. H. *Global corporate finance : text and cases* / Suk H. Kim, Seung H. Kim – 6th edition. – Blackwell Publishing, 2006. – 599 p.
8. Петерс, Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
9. Пискулов, Д. Ю. Теория и практика валютного дилинга / Д. Ю. Пискулов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансист, 2002. – 325 с.
10. Jorion, P. *Financial risk manager handbook* / P. Jorion. – second edition. – John Wiley & Sons, Inc., 2003. – 733 p.
11. Saita, F. *Value at risk and bank capital management* / F. Saita. – Elsevier Science, 2007. – 276 p.
12. Los, C. A. *Financial market risk: measurement & analysis* / C. A. Los. – NY : Routledge International Studies in Money and Banking, 2005. – 493 p.
13. Alexander, C. *Market Risk Analysis: Volume IV: Value at Risk Models* / C. Alexander. – John Wiley & Sons Ltd, 2008. – 494 p.
14. Dowd, K. *After VaR: the theory, estimation, and insurance applications of quantile-based risk measures* / K. Dowd, D. Blake // *Journal of Risk and Insurance*. – June 2006. – Vol. 73, Issue 2. – pp. 193-229.
15. *Coherent Measures of Risk* / P. Artzner, F. Delbaen, J. M. Eber, D. Heath // *Mathematical Finance*. – 1999. – № 9. – pp. 203-228.
16. Acerbi, C. *On the Coherence of Expected Shortfall* / C. Acerbi, D. Tasche // *Journal of Banking and Finance*. – 2004. – № 26. – pp. 1487-1503.
17. Wang, S. *Axiomatic characterization of insurance prices* / S. Wang, V. Young, H. Panjer // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 1997. – № 21. – pp. 173-183.
18. Denneberg, D. *Distorted probabilities and insurance premiums* / D. Denneberg // *Methods of Operations Research*. – 1990. – № 63. – pp. 3-5.
19. Darkiewicz, G. *Coherent distortion risk measures - a pitfall* [Electronic resource] / G. Darkiewicz, J. Dhaene, M. Goovaerts. – July 15, 2003. – Access : http://gloriamundi.org/Library_Journal_View.asp?Journal_id=6045.
20. Boudoukh, J. *The best of both worlds: a hybrid approach to calculating value at risk* / J. Boudoukh, M. Richardson, R. Whitelaw // *Risk*. – 1998. – № 11 (May). – pp. 64-67.
21. Hull, J. *Incorporating volatility updating into the historical simulation method for value-at-risk* / J. Hull, A. White // *Journal of Risk*. – 1998. – № 1 (Fall). – pp. 5-19.
22. Barone-Adesi, G. *Filtering historical simulation. Backtest analysis* Transactions [Electronic resource] / G. Barone-Adesi, K. Giannopoulos, L. Vesper. – Access : <http://gloriamundi.org/var/pub/FHS.pdf>.
23. Duffie, D. *An overview of value at risk* / D. Duffie, J. Pan // *Journal of Derivatives*. – 1997. – № 4 (Spring). – pp. 7-49.
24. Holton, G. *Simulating value-at-risk with weighted scenarios* / G. Holton // *Financial Engineering News*. – 1999. – № 1. – pp. 7-8.

РЕЗЮМЕ

Ребрик Михаил

Оценивание структурных элементов валютного риска банка

Исследовано методическое обеспечение анализа и прогнозирования ожидаемой и неожиданной динамики структурных элементов валютного риска банка: источника, валютной экспозиции и последствий.

RESUME

Rebryk Mykhailo

The estimation of structural currency elements of currency risk of the bank

The methodological support of analysis and prediction of expected and unexpected dynamics of structural elements the bank's currency risks (source, currency exposure and consequences) are investigated.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

Лариса СЛОБОДА

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри банківської справи,
Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

Микола ШМОРГАЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Львівська комерційна академія

ФІНАНСОВИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ БАНКІВ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті розглянуто актуальні питання управління банківськими ризиками, виокремлено вразливі сторони функціонування банків з позиції оцінки стану фінансового ризик-менеджменту в період економічної нестабільності, визначено основні шляхи вдосконалення ризик-менеджменту банків України в посткризовий період з урахуванням циклічності розвитку економічних процесів, розроблено рекомендації щодо адаптації вітчизняних банків до міжнародних стандартів управління фінансовими ризиками та капіталом.

Ключові слова: банківський капітал, банківський ризик, економічна криза, фінансовий ризик-менеджмент банків, управління проблемними кредитами, власний капітал банків, Базель II, Базель III.

У період посткризового розвитку економіки України особливої уваги з боку науковців та практиків потребують питання підвищення ефективності функціонування банківського капіталу та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних банків. Перспективи вирішення цих питань тісно взаємопов'язані із зміною підходів до розвитку фінансового ризик-менеджменту банків з урахуванням стратегії їх діяльності відповідно до циклічності економічних процесів. Через специфіку функціонування банківського капіталу в економіці країни банки найбільш сильно відчували негативні наслідки впливу фінансової кризи та не змогли своєчасно адаптувати власні системи ризик-менеджменту до мінливих макроекономічних умов в період посилення кризових явищ. Як наслідок, саме банківський бізнес упродовж 2008-2010 рр. зазнав істотних фінансових втрат через вияв та поглиблення банківських ризиків. Інформаційні атаки на окремі банки, операційно-технологічні збої у проведенні розрахункових операцій, негативні публічні виступи окремих політиків про діяльність фінансових установ, спекулятивні тенденції від операцій з валютою призводять до втрати довіри до банківської системи (ризиків репутації), спричиняють відтік значних фінансових ресурсів вкладників з банківських рахунків (ризик ліквідності), зумовлюють необхідність пошуку альтернативних напрямів роботи з проблемними активами банків (кредитні ризики), розкручують маховик юридичних спорів та судового врегулювання конфліктних ситуацій між банками та їхніми клієнтами (юридичний ризик) [1]. Посилення рівня індивідуальних фінансових ризиків банків відбувається як унаслідок системних коливань та макроекономічних ризиків у світовому масштабі, так і через невідповідність стратегічних орієнтирів фінансового ризик-менеджменту банків реальним економічним умовам. У зростанні обсягів фінансування кредитних портфелів та інвестиційних проектів керівництво банків в розрахунку на швидкі надприбутки нівелює значення фактору «толерантності до ризиків» з урахуванням реального рівня капіталізації. А зростання

обсягів фіктивного капіталу та формалізація процесів ризик-менеджменту засвідчують їхню функціональну відірваність від назрілих проблем розвитку реального сектора економіки. Посилення масштабів вияву кризових явищ у банківській системі країни відбувається також під впливом міжнародного руху капіталу та істотного підвищення частки іноземного капіталу у банківській системі, що, у свою чергу, суперечить принципам економічної безпеки країни.

Все вищевикладене доводить актуальність проблеми управління банківськими ризиками з урахуванням циклічності економічних процесів. За цих обставин підвищується науковий та практичний інтерес до напрямів вдосконалення фінансового ризик-менеджменту банків у посткризових умовах на засадах уникнення помилок передкризового періоду для сталого економічного розвитку країни та посилення ролі функціонування банківського капіталу в його забезпеченні.

Проблемам управління банківськими ризиками присвячені теоретичні та практичні роботи як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів, таких як С. Аржевітін, Л. Батракова, В. Бобиль, В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, Х. Ван Грюнінг, В. Міщенко, С. Козьменко, В. Кочетков, Т. Осипенко, Г. Панова, Л. Примостка, М. Пуховкіна, П. Роуз, С. Савчук, Дж. мл. Сінкі, Т. Севрук, А. Сандерс та інші. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених вивченню банківських ризиків та методів управління ними, в економічній літературі майже не дослідженими є питання, пов'язані із специфікою організації фінансового ризик-менеджменту банків залежно від циклічності розвитку економічних процесів.

Втіленням реакції міжнародної спільноти регуляторів, зокрема Групи провідних країн світу «G-20», на проблеми регулювання фінансових ризиків в період глобальної фінансової кризи є розроблення та прийняття Угоди про капітал Базель III. Головна ідея Базеля III полягає у посиленні світової фінансової системи за рахунок збільшення ліквідних резервів та покращення якості капіталу банків з урахуванням

циклічного розвитку економіки [2], тобто фактично на міжнародному рівні піднімається питання перегляду концепції фінансового ризик-менеджменту банків відповідно до діючої стадії економічного циклу. Огляд моделі антициклічного регулювання банківської діяльності в контексті посткризового розвитку банківської системи Росії та України фрагментарно здійснено в наукових публікаціях С. Моїсєєва [3] та Г. Карчевої [4]. Проте поза увагою залишається дослідження особливостей організації фінансового ризик-менеджменту на рівні корпоративного управління банків з урахуванням циклічності економічних процесів.

Таким чином, метою статті є обґрунтування основних шляхів удосконалення фінансового ризик-менеджменту банків України в посткризових умовах з метою підвищення ефективності функціонування банківського капіталу в економіці країни. Обґрунтування напрямків покращання фінансового ризик-менеджменту в період посткризового розвитку є особливо необхідним для зваженої активізації кредитно-інвестиційної діяльності банків України та уникнення помилок у стратегії управління банківськими ризиками, що були наявні у період 2006-2008 рр., а також адаптації вітчизняних банків до міжнародних стандартів управління капіталом (Базель II та Базель III).

Категорія ризику є домінуючою у банківській справі, виходячи із специфіки діяльності банків, як посередників на фінансовому ринку. Від рівня банківського ризику значно мірою залежить ефективність банківського бізнесу, потенціал фінансових установ в обслуговуванні економічних процесів, ринкова вартість капіталу та довіра до діяльності банків з боку регулятора, партнерів та клієнтів. Узагальнення інформаційних і наукових джерел дає змогу визначити банківський ризик як імовірність настання прямих фінансових втрат (недоотримання доходів, зменшення ринкової вартості капіталу, банкрутство) або непрямих функціональних втрат (накладення обмежень на здатність досягти поставлених бізнес-цілей) внаслідок впливу зовнішніх

та внутрішніх чинників. Виходячи із функцій діяльності банків в економіці країни, вважаємо, що найбільш значимими у структурі банківських ризиків є фінансові ризики, істотний вплив на виникнення та регулювання яких здійснюють інші види ризиків (рис. 1).

Особливістю виникнення фінансових ризиків банків, яка програмує ключові аспекти управління ними, є взаємозв'язок із функціонуванням банківського капіталу в економіці країни. Стан ризикованості банківської діяльності визначають як процеси формування власного капіталу банків та підтримання його належного обсягу і якісної структури, так і політика накопичення, розподілу й використання позиченого та залученого банківського капіталу. В цілому банківський капітал може мати різну сферу походження (вітчизняний, іноземний), ціну залучення й розміщення, цільовий напрям використання (інвестування чи споживче кредитування, підтримка вітчизняних виробників чи фінансування купівлі товарів і послуг іноземного виробництва). Ці фактори визначають рівень впливу системних ризиків на функціонування банків, а також ступінь і стратегії врахування індивідуальних фінансових ризиків, залежно від специфіки діяльності конкретного банку. Окрім цього, зростання впливу фінансових ризиків на результати використання банківського капіталу в економіці пов'язане із швидкою мінливістю макроекономічної ситуації та кон'юнктурою ринку капіталу, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових для вітчизняної банківської практики технологій та інструментів. Таким чином, виникнення, вияв та структуризація фінансових ризиків банків значною мірою залежить від обраної стратегії та фаховості управління активами і пасивами, що позначається на рівні толерантності банків до ризиків та масштабах фінансових втрат.

Слід зазначити, що стратегія ризик-менеджменту банків щодо індивідуальних банківських ризиків, так само, як і вибір нормативно-правового та індикативного регламентування ризиків банків з боку регулятора, залежить від періоду розвитку банківської системи та

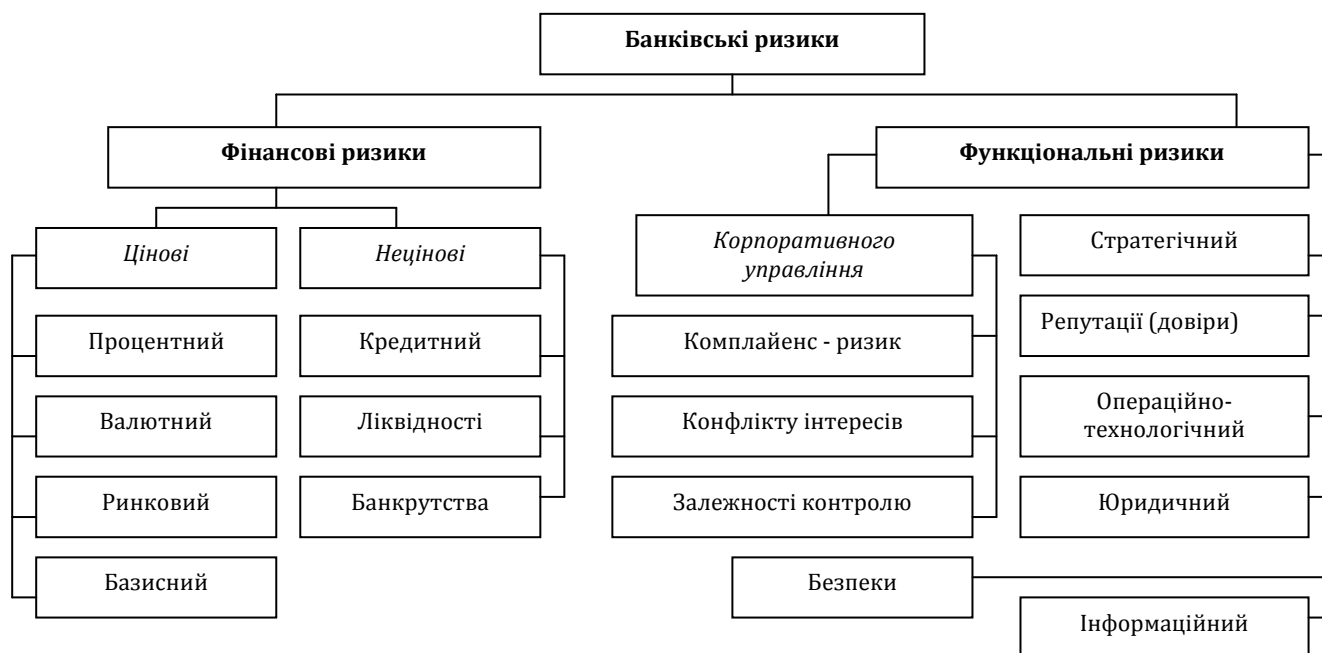


Рис. 1. Види банківських ризиків*

*розроблено авторами

циклічних коливань в економіці країни. У зв'язку з цим, погодимося із думкою А. Сімановського [5], що традиційна концепція банківського регулювання передбачає застосування пруденційних вимог до забезпечення достатності капіталу банків з метою забезпечення їх індивідуальної стійкості в нормальних економічних умовах або під час економічної нестабільності. Це передбачає, що кількісний обсяг та якісна структура регулятивного капіталу має покривати очікувані та неочікувані втрати від реалізації банківських ризиків – як індивідуальних, так і системних. У цьому контексті зазначимо, що індивідуальні банківські ризики виникають внаслідок реалізації ризикових корпоративних стратегій комерційних банків. Натомість системні ризики спричинені макроекономічними та глобальними чинниками (системними дисбалансами) і тому не можуть бути регульовані на рівні фінансового ризик-менеджменту банків. А звідси – регламентація регуляторних вимог до власного банківського капіталу як на рівні банків, виходячи із специфіки їхньої діяльності та якості корпоративного управління, так і на рівні банківської системи країни залежно від ступеня впливу системних ризиків на її функціонування. Власне розгортання світової фінансової кризи засвідчили неготовність банків практично усіх країн світу до забезпечення циклічної стійкості та недостатність власного капіталу для покриття не тільки системних, але й індивідуальних банківських ризиків.

Циклічні коливання у глобальному масштабі та в окремих країнах впливають на процеси формування, розподілу, перерозподілу і використання банківського капіталу в економіці, що своєю чергою провокують ймовірність виникнення, специфіку прояву та масштабність наслідків банківських ризиків. За дослідженнями професора С. Юрія : «У процесі еволюції суспільства з'ясували, що формування нового етапу його розвитку зумовлено певним накопиченням капіталу на політичними диверсифікаціями. Саме діалектика приросту капіталу, втручання у різні сфери й етапи відтворювального процесу створюють передумови для економічних криз.... Саме кризовий розвиток економіки спонукає до пошуку нових нетрадиційних шляхів накопичення капіталу для його подальшого інвестування» [6, с. 14].

Таким чином, діяльність банків та виникнення банківських ризиків нерозривно пов'язані із розвитком реального сектора економіки та діловими циклами його функціонування. Тому еволюція та механізми

застосування регуляторних вимог до банківських ризиків на рівні центрального банку окремої країни чи міжнародних регуляторів, а також підходи до організації корпоративного фінансового ризик-менеджменту на рівні банків значною мірою залежить від фази економічного циклу та суттєвості вияву тих чи інших банківських ризиків. Для прикладу, на міжнародному рівні рекомендації Базельського комітету стосувалися першочергово кредитних ризиків (Угода Базель I), із розвитком інвестиційних операцій банків – у капіталі банків враховувалися й ринкові ризики, передбачалася їхня оцінка та регулювання (поправки до Угоди Базель I), значне розширення банківських продуктів та послуг на новій технологічній основі, розвиток операцій з фінансовими деривативами, ускладнення банківської конкуренції спровокували удосконалення підходів до розрахунку достатності капіталу з урахуванням нових методів оцінювання кредитних й ринкових ризиків, а також й операційно-технологічних (угода Базель II), глобальна фінансова криза останнього періоду «через непомірне «розбухання» фіктивного капіталу порівняно з розвитком реального сектору економіки» [6, с. 15] спричинила необхідність застосування механізмів динамічного резервування для кредитних ризиків та запровадження коефіцієнтів фінансового левериджу для врахування ризиків ліквідності банків (угода Базель III) [7].

У зв'язку з цими змінами істотного реформування зазнає й фінансовий ризик-менеджмент банків, як комплексний систематичний процес управління банком з урахуванням впливу банківських ризиків на основі обраного підходу до їхнього виявлення (ідентифікації), оцінювання величини, здійснення моніторингу, вибору та використання методів регулювання, обміну інформацією про рівень ризиків та контролю результатів їх регулювання. З урахуванням специфіки своєї діяльності кожен банк формує стратегію фінансового ризик-менеджменту, виходячи із короткострокових цілей прибутковості діяльності та забезпечення зростання ринкової вартості бізнесу в довгостроковій перспективі. Без створення та постійного розвитку процесів управління банківськими ризиками з урахуванням циклічності та причин її існування від зміни соціально-економічної дійсності виконання цих завдань є неможливим. Так, для розроблення стратегії ризик-менеджменту банків слід враховувати діючу фазу економічного циклу (рис. 2).



Рис. 2. Фази економічного циклу та перспективи розвитку банків з урахуванням фінансових ризиків*

*складено авторами на основі опрацювання [8, с. 89-92].

Ігнорування залежностей факторів виникнення фінансових ризиків банків та свідомо реалізація агресивної стратегії ризик-менеджменту в період економічного зростання без створення належних буферів капіталу та резервів неминує призводити до суттєвих фінансових втрат у період рецесії. До того ж специфіка організації фінансового ризик-менеджменту банків суттєво залежать й від періоду розвитку та трансформації банківської системи країни в цілому, рівня її взаємозалежності від міжнародних фінансових конгломератів.

Розглянемо вразливі сторони функціонування банків України з позиції оцінки стану організації фінансового ризик-менеджменту в різні періоди розвитку вітчизняної банківської системи. Для цього виділимо основні етапи її розвитку за фазами економічного циклу, проаналізуємо взаємозв'язок банків із реальним сектором економіки та виділимо особливості фінансового ризик-менеджменту банків. Для актуалізації висновків візьмемо до уваги десять останніх років функціонування банків України. До того ж урахування окремих категорій ризиків та обґрунтування основ управління банківськими ризиками у діяльності вітчизняних банків набуває регламентованого значення із набуттям чинності Інструкції Про порядок регулювання діяльності банків України, затвердженої Постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 року.

Проведемо дослідження розвитку фінансового ризик-менеджменту банків відповідно до періодів функціонування банківської системи України, що виділені експертною групою та Інформаційно-аналітичним центром Асоціації українських банків з урахуванням впливу іноземного капіталу [9]:

2001-2004 рр. – формування національної банківської системи на власній капітальній основі;

2005-2008 рр. – національна банківська система в стадії нефункціонального гіперросту та входження іноземних інвесторів;

2008-2010 рр. – функціонування банківської системи в період кризи.

з 2011 р – період посткризового розвитку.

Для уточнення результатів дослідження наведемо їх у табл. 1.

Отже, як бачимо ризик-менеджмент банків зазнає істотних змін упродовж 2001-2010 рр. і засвідчує власну функціональну неспроможність під впливом економічної нестабільності. Окрім цього, входження іноземних банків у структуру банківської системи країни трансформує модель організації фінансового ризик-менеджменту. З одного боку, вітчизняні банки отримують можливості перейняти сучасні технології оцінювання ризиків та ефективні системи внутрішньобанківського моніторингу їхнього впливу на фінансові результати діяльності (іноземні банки здебільшого впровадили положення Базеля II щодо ризиків), а з іншого – виникають більш значимі ризики системного характеру, що мають масштабний вияв у період розгортання кризових явищ. Таким чином, надмірна лібералізація процедур регламентації банківських ризиків та деякий формалізм цього процесу, особливо щодо кредитних ризиків при валютному кредитуванні, посилили їх негативний вплив на прибуток, резерви та капітал банків. Як справедливо стверджує В. Козюк [10, с. 97]: «відкритість посилює флуктуації ділової активності через:...циклічну динаміку зовнішнього фінансування на рівні окремої

країни, внаслідок чого за фазою припливу капіталу ззовні слідуватиме економічне пожвавлення, а за фазою відпливу чи уповільнення зростання обсягів припливу зовнішніх позикових ресурсів – рецесія, але в обох випадках саме недостатній розвиток внутрішнього фінансового ринку індукує ситуацію, коли останній неспроможний компенсувати пристосування внутрішньої кон'юнктури до флуктуацій зовнішніх фінансових запозичень». Як наслідок, з 2011 року в період посткризового розвитку в напрямку фінансового ризик-менеджменту банкам слід доопрацювати процедури управління проблемними активами, запровадити прогнозування ринкових ризиків, вивчити можливості застосування механізмів динамічного резервування під можливі втрати за кредитними операціями, підвищити показники ліквідності та адекватності капіталу.

Особливо актуальним в умовах поступового пожвавлення операцій банків на кредитному ринку є вирішення питання управління проблемними активами, якими суттєво переобтяжені баланси банків (рис. 3).

Аналіз динаміки вимог банків за кредитами, наданими в економіку Львівської області та рівня їх ризикованості упродовж 2001-2011 рр., свідчить про значне зростання частки прострочених та сумнівних до повернення вимог банків за кредитами станом на 1.03.2011 року їхня частка становила 15,9% сукупного обсягу кредитного портфеля банків. Оцінка кредитних ризиків банків Львівської області за показником проблемних кредитів у розрізі валюти кредитування показала, що найризикованішими у корпоративному секторі були кредити у доларах США – 27% ризику, однаково ризикованими для фізичних осіб були кредити у гривні, доларах США та євро – в середньому на рівні 14,3% від сукупного ризику. Така тенденція свідчить про низький рівень якості структури кредитного портфеля та ефективність використання банківського капіталу.

Отже, в період посткризового розвитку фінансовий ризик-менеджмент банків має бути спрямований на вирішення методологічних, організаційних, інформаційних та регуляторних питань щодо своєчасної ідентифікації, оцінювання, моніторингу, регулювання та контролю банківських ризиків з урахуванням циклічності розвитку економічних процесів та системних виявів глобальної нестабільності.

Причини виникнення фінансової кризи 2008-2010 рр. загострюють необхідність втілення нових підходів до якості фінансового ризик-менеджменту банків в сучасних умовах, створюють передумови для перегляду методичного інструментарію оцінки довгострокових управлінських рішень в контексті вирішення конфлікту інтересів органів регулювання, власників банків, управлінців, клієнтів.

За результатами проведених досліджень можна зробити ряд рекомендацій. Національному банку України з позиції регулятора вимог до управління власним капіталом та фінансовими ризиками банків доцільно:

- створити передумови для розвитку ринку продажу проблемних активів;
- продовжити роботу над створенням необхідних умов адаптації вітчизняної практики банківництва до положень угоди про капітал Базель II через:
- впровадження змістовно нових підходів до оцінювання кредитних, операційних та ринкових

Таблиця 1. Стан та проблеми фінансового ризик-менеджмент банків залежно від періоду розвитку банківської системи та стадії ділового циклу*

Період розвитку банківської системи	Ситуація в реальному секторі економіки країни, стадія ділового циклу	Аналіз діяльності банків та передумови виникнення банківських ризиків	Стан та проблеми фінансового ризик-менеджменту банків, перспективи адаптації до міжнародних угод про капітал
1	2	3	4
2001-2004 рр. – формування національної банківської системи України на власній капітальній основі	Ключовими факторами економічного зростання реального сектора (приріст ВВП на рівні 12%) стало промислове виробництво (ріст 13%) і сільське господарство (ріст 20%). Інфляція складає 7-8%, індекс реальної заробітної плати зростає на 13-20% в рік, сальдо поточного рахунку платіжного балансу складало 11% ВВП. Експорт перевищував імпорт на 5 млрд. дол. США. Піднесення в економічній активності.	Поява комплексних банківських продуктів (депозит, кредит) та їхній системний характер. Можливість акумулювати вільні грошові ресурси і фізичних осіб і спрямовувати їх у реальний сектор економіки через кредитні та інвестиційні програми. Досягнення ефекту макроекономічної конвергенції, як наслідок – поступове зменшення індексу інфляції та зростання ВВП. Потреба в нарощенні реальної капіталізації відповідно до динаміки росту кредитно-інвестиційного портфеля. У 2004 році – частка іноземного капіталу становить 10%. У структурі активно-пасивних операцій банків відображаються потреби національної економіки	Вперше проводиться комплексна робота щодо організації та функціонування ризик-менеджменту в банках. Удосконалюється розрахунок регулятивного капіталу через введення до його структури нового інструменту – субординованого боргу. Наголошується на оцінюванні не тільки кредитних ризиків, але й інших видів банківських ризиків, введено в дію нагляд на основі оцінки ризиків (COP НБУ), удосконалюється внутрішня фінансова звітність банків щодо ризиків. У цілому слабкість процедур ризик-менеджменту і недостатня їх регламентація.
2005-2008 рр. – національна банківська система в стадії не функціонального гіперросту та входження іноземних інвесторів	Ключовим фактором економічного зростання є споживання в борг. Відсутність стратегії економічного розвитку, розбалансованість макроекономічних агрегатів і бюджетних показників. Відкритість економіки для зовнішніх інвестицій, підвищення активності корпорацій на міжнародному ринку боргових запозичень, створення «цінових бульбашок» на ринку нерухомості (вільні кошти спрямовуються туди). Інфляція має характер інфляції споживчого попиту (на рівні 20%). Кредитні ресурси спрямовуються у сферу споживання і на спекуляції.	У 2007 році 35% прямих іноземних інвестицій спрямовано через банківську систему у споживче та іпотечне кредитування населення у валюті. Із 23,7 млрд. дол. США кредитних коштів 17,1 млрд. дол. США або 72% перейшли у банківський сектор. Рівень іноземного капіталу у банківській системі вкладає 38%. Законодавчо закріплено право відкриття філій іноземних банків на території України. Зростає доларизація системи кредитування, ціна на забезпечення по кредитах (землю, нерухомість) встановлюються в доларах США. Банки не можуть забезпечувати достатній рівень дохідності банківських вкладів. В структурі кредитних портфелів зростає частка валютних кредитів населенню, банки не фінансують вітчизняного виробника.	Без належного фінансового ризик-менеджменту банками формуються значні за обсягами портфелі споживчого та іпотечного кредитування, надмірно розширюються банківські мережі. Фінансовий ризик-менеджмент набирає ознак формалізму, кредитні рейтинги клієнтів свідомо завищуються для зменшення відрахувань коштів до резервів, капіталізація банків щодо ризиків набирає фіктивного характеру, лібералізація щодо методів регулювання ризиків. Переймаються зарубіжні технології здійснення операцій без належної фахової підготовки їх впровадження. Стратегії щодо ризиків є вузько орієнтованими і незбалансованими.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
2008-2010 рр. – функціонування банківської системи в період фінансової кризи	Причинами економічного спаду і фінансової кризи стали тотальна доларизація економіки, валютне кредитування. До того ж надмірна зовнішня заборгованість корпоративного і банківського сектора перевищила зовнішній борг держави майже вдвічі. Девальвація гривні склала майже 60%. Політична криза. Відтік в кінці 2008 року за кордон банківських депозитів обсягом 8 млрд. дол. США спричинив розбалансованість валютного ринку	Відтік грошових коштів з банківської системи склав 110 млрд. грн. і частково був компенсований за рахунок рефінансування НБУ, частина яких і сьогодні є пролонговані. Понад 35% валютних кредитів, виданих населенню та бізнесу переходять у категорію проблемних. Переоцінка заборгованості за валютними кредитами банків склала майже 180 млрд. дол. США, що негативно вплинуло на якість кредитних портфелів. Втрата платоспроможності провідними вітчизняними банками через високі ризики (Укрпромбанк, Надра, Укргазбанк, Родовід банк, Київ та інші.) Загроза національній безпеці країни.	Низька якість організації ризик-менеджменту, неефективність інструментів прогнозування валютних ризиків та ризиків ліквідності, проблеми щодо забезпечення прозорості діяльності банків, структури власності у банківському бізнесі, адекватного нагляду за організацією системи управління ризиками, забезпечення, асиметрія інформації щодо кредитних та ринкових ризиків, проблеми інформаційного забезпечення моніторингу та регулювання функціональних ризиків банку (операційно-технологічного, юридичного, стратегічного, репутації). Високий рівень фінансових втрат від банківських ризиків.

* складено авторами із використанням аналітики з [8].

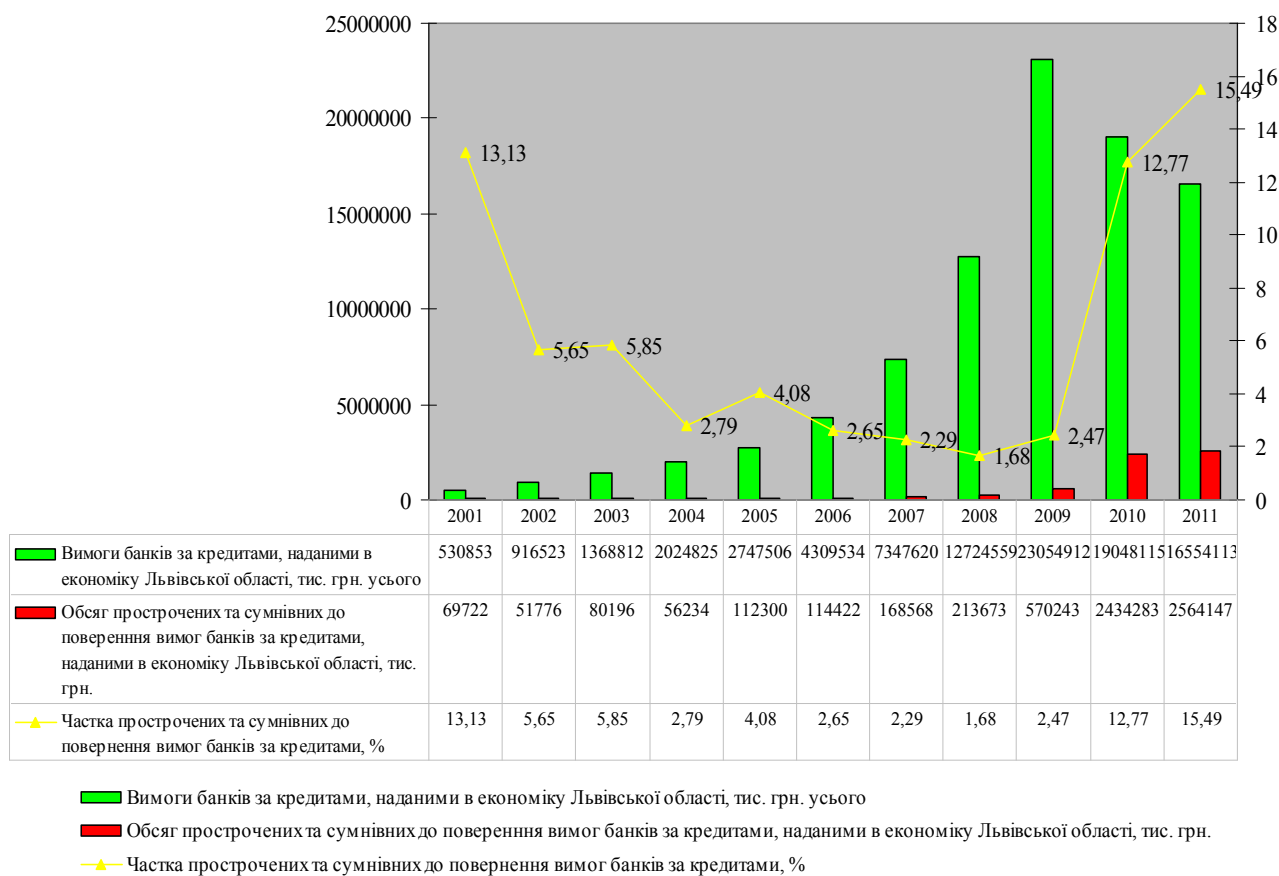


Рис. 3. Динаміка вимог банків за кредитами, наданими в економіку Львівської області та рівня їх ризикованості упродовж 2001-2011 рр. [11, с. 14-15]

ризиків, що ґрунтуються на сучасній фінансовій практиці й економіко-математичних методах;

- доповнення методикою кількісної оцінки достатності власного капіталу якісними елементами через посилення принципів здійснення ризик-орієнтованого нагляду та підтримання ринкової дисципліни з метою підвищення якості капіталу банків та попередження фіктивної капіталізації;
- посилення банківського нагляду за достатністю власного капіталу через удосконалення структури регулятивного капіталу банків, реалізацію положень першої компоненти Базеля II в частині контролю впровадження внутрішньобанківських IRB-підходів до оцінки кредитних ризиків, та другої компоненти Базеля II щодо розроблення мінімальних вимог до якісної організації внутрішніх процедур оцінки достатності капіталу з урахуванням ризиків адекватних характеру та масштабам діяльності банків;
- вивчити можливості впровадження у вітчизняну банківську практику антициклічного регулювання достатності капіталу банків за міжнародною Угодою про капітал (Базель III) на основі застосування принципів динамічного резервування для регулювання кредитних ризиків та ризиків ліквідності.

На рівні корпоративного управління банків, що діють в Україні, доцільно:

- підвищувати рівень адекватності капіталу реальним фінансовим ризикам;
- ввести додаткові заходи щодо оцінки фактичного стану ризикованості активів, які б відповідали реальним умовам функціонування банків;
- розвивати системи управління фінансовими ризиками з урахуванням міжнародної практики, децентралізації корпоративних ризиків та забезпечення достовірності інформації для регулятора та учасників фінансового ринку;
- удосконалити методи розкриття інформації споживачам банківських послуг, а також продовжити роботу щодо підвищення фінансової грамотності та обізнаності громадян у сфері фінансових послуг.

Втілення у практику зазначених пропозицій щодо удосконалення фінансового ризик-менеджменту банків дасть змогу створити передумови реалізації зваженої на ризик кредитно-інвестиційної стратегії банків, а також дозволить забезпечити ефективність функціонування банківського капіталу в економіці України з урахуванням її національних пріоритетів та циклічності економічних процесів. Перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямі передбачають розроблення методологічних підходів дослідження капіталу банківської системи.

Список літератури

1. Слобода Л. Я. Класифікація ризиків поглиблення фінансової кризи та характеристика їхнього прояву в Україні [Текст] / Л. Я. Слобода, Ю. В. Банах // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 156-164.
2. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. 12 September 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.bis.org/press/p100912.htm> - 26.09.2010
3. Моисеев, С. Р. Контрциклическое регулирование: динамические резервы и резервный капитал [Текст] / С. Р. Моисеев // Банковское дело. - № 10. – 2009. – С. 12-20.
4. Карчева, Г. Основні проблеми розвитку банківської системи

України у посткризовий період та шляхи їх вирішення [Текст] / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 26-32.

5. Симановский, А. Ю. О регулятивных требованиях к устойчивости банков [Текст] / А. Ю. Симановский // Деньги и кредит. – 2009. – № 9. – С. 12-19.
6. Юрій, С. Світові економічні кризи та їх сучасні модифікації [Текст] / С. Юрій // Вища школа. – 2008. – № 2. – С. 13-25.
7. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. – December 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bis.org/press/p100912.htm> - 11.01.2011
8. Козюк В. Монетарна політика в глобальних умовах [Текст] / В. Козюк. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
9. Аналітична записка. Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.hvylya.org/index.php?option=com_content&view=article&id=9043:2011-01-14-13-49-57&catid=4:2009-04-12-12-01-18&Itemid=10. – 20.02.2011
10. Козюк, В. В. Трансформація центральних банків в умовах глобалізації: макроекономічні та інституціональні проблеми [Текст] : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : Видавництво Астон, 2005. – 320 с.
11. Збірник банківської статистики Управління Національного банку України у Львівській області. - № 01 – 2011. – С. 14-15.

РЕЗЮМЕ

Слобода Лариса, Шморгай Николай
Финансовый риск-менеджмент банков Украины в посткризисный период

В статье рассмотрены актуальные вопросы управления банковскими рисками. Выделены наиболее важные стороны функционирования банков с позиции оценки состояния финансового риск-менеджмента в период экономической нестабильности. Определены основные пути совершенствования риск-менеджмента банков Украины в посткризисный период с учетом цикличности развития процессов в экономике, разработаны рекомендации относительно адаптации отечественных банков к международным стандартам управления рисками и капиталом.

RESUME

Sloboda Larisa, Shmorgay Mykola
Financial risk-management of Ukrainian banks in a post-crisis period

In the article the pressing questions of management banking risks are considered. The most essential parties of functioning of banks are selected from position of estimation of the real state of financial risk - management in the period of economic instability. The basic ways of perfection risk - management of Ukrainian banks in a post-crisis period taking into account the recurrence of development of processes in an economy are certain. Recommendations to adaptation domestic banks to the international standards of management banking risks and capital (Basel II, Basel III) are developed.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2011 р.

ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті подано авторське бачення визначення фінансової безпеки банку. Показано роль питання досягнення відповідного ступеню фінансової безпеки у сучасній банківській системі. Встановлено групи факторів, які впливають на фінансову безпеку банку, а також інструменти, за допомогою яких можна її досягнути. Перераховано основні показники, які можуть відобразити ступінь фінансової безпеки банку в умовах кризи.

Ключові слова: безпека банку, фінансова безпека банку, фінансова стійкість, стабільність.

Одним із важливих завдань, яке стоїть перед банківською системою, є забезпечення її стабільності та надійності. Головну увагу при цьому вимагають питання безпеки банку загалом та фінансової зокрема. Для створення ефективної системи необхідним є використання різноманітних наукових напрацювань, що у свою чергу дозволить запобігти впливу кризових явищ на діяльність окремих банків та банківську систему. З огляду на ті тенденції, які простежуються у сучасній економічній системі, зокрема світову економічну кризу, питання фінансової безпеки банку є надзвичайно актуальним. Враховуючи сучасний стан банківської системи України та вплив на неї фінансової кризи, ці питання набувають першочергового значення.

У контексті зазначеної проблеми можна виділити ряд досліджень вітчизняних вчених, зокрема: Д. А. Артеменка, О. І. Барановського, М. І. Зубка, А. О. Спіфанова. Наукові дослідження даних авторів торкалися проблематики безпеки банку загалом, виділяючи при цьому різні її підвиди. На наш погляд, особливої уваги заслуговує питання саме фінансової безпеки банку в умовах світової економічної кризи.

Мета статті – дослідити поняття фінансової безпеки банку, показати фактори та загрози, які на неї впливають.

Світова фінансова криза, яка розпочалася у 2007 році із краху ряду потужних американських фінансових установ, торкнулася практично й кредитних систем як Західної, так і Східної Європи. На думку фахівців ця криза із фінансової трансформувалася у економічну, що фактично знайшло своє відображення не лише у погіршенні результатів функціонування банківських установ, але й у таких показниках, як спад фондових індексів, розвиток дефляції, зниження світового ВВП та ринкової вартості цінних паперів, відпливу інвестицій.

Загалом світова економічна криза негативно відобразилася на основних макроекономічних показниках України. Спад ВВП в Україні виявився глибоким і тривалим. Протягом 2008-2009 рр. прослідковується вплив інвестицій з країни, погіршенню ситуації сприяло різке скорочення експорту внаслідок значного зменшення попиту на світових ринках на сталь та продукцію хімічної промисловості. Україна за оцінкою чутливості до макроекономічної нестабільності за даними Fitch серед 73 країн,

проаналізованих у травні 2008 р., є найуразливішою і посідає друге місце. Щодо банківського сектору України, то компанією Standard & Poog у 2008 р. було визначено, що він має високий ступінь ризику і йому присвоєно 10 категорію, до якої належать найбільш слабкі та уразливі банківські сектори у світі разом з Болівією і Венесуелою [12].

Така уразливість та глибина кризи у банківському секторі України викликана рядом факторів, серед яких внутрішні є більш вагомими. Перш за все, Україна відчула вплив кризи через високий ступінь доларизації економіки, що відобразилося у активному нарощуванні кредитного портфеля комерційними банками у іноземній валюті. Близько 50% виданих банками кредитів номіновані в іноземній валюті або прив'язані до неї. З вересня 2008 року національна валюта девальвувала на 65%. Доларизація вітчизняної економіки збільшилася за останніх шість років на 27%, що свідчить про зменшення попиту на національну валюту [14, с. 28]. При визначенні рівня доларизації вітчизняної економіки не враховуються ті кошти, які перебувають на руках у населення, тобто поза банківською системою, що відповідно реально впливає на збільшення рівня доларизації. По друге, вітчизняні банки в період кризи зіткнулися із проблемою ліквідності й труднощами повернення вкладів населенню. За офіційними даними, на 1 жовтня 2009 р. загальні збитки комерційних банків від початку року становили 20,9 млрд. грн. [14, с. 30]. Збільшилися обсяги проблемних кредитів у портфелі банківських установ, станом на 1 січня 2011 р. вони становлять від 25 до 35%. По третє, факторами, що негативно впливали на стан банківського сектору України та поглиблення кризи, були політична нестабільність, низький рівень довіри бізнесу й населення до влади.

Загалом економічна криза вказала на вразливість вітчизняної банківської системи, яка виявилася неспроможною повноцінно функціонувати без підтримки держави, і водночас підтвердила необхідність забезпечення фінансової безпеки як на рівні банківської системи загалом, так і окремої банківської установи зокрема.

Забезпечення фінансової безпеки банку є багатогранною проблемою, яка потребує вирішення з огляду на її виняткове значення для соціально-

економічного розвитку суспільства.

Сучасний комерційний банк є головним фінансовим посередником, який забезпечує кредитами підприємницьку діяльність та соціальні потреби населення. Банк, функціонуючи у сфері обміну, активно впливає на всі стадії суспільного відтворення, на стан забезпечення суб'єктів економіки необхідними кредитними ресурсами. Від того наскільки ефективною та безпечною буде діяльність банку залежатиме рівень отриманого прибутку, рівень задоволеності інтересів клієнтів та економічний розвиток країни. Оскільки банки – це установи, які працюють за рахунок позичених та залучених коштів, то від їхньої безпеки залежить відповідно й економічна безпека інших суб'єктів ринку.

Кожний комерційний банк функціонує не відособлено, а у відповідній системі таких же інститутів, спільному просторі, тому його дії повинні бути узгодженими із інтересами клієнтів, інвесторів, конкурентів, держави. Тому питання безпеки банку є актуальним не лише безпосередньо для банків, а й для решти суб'єктів ринку.

Загалом під безпекою банку розуміють стан захищеності інтересів власників, керівництва і клієнтів банку, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз [9].

У першу чергу це питання є актуальним для його власників, акціонерів, оскільки від того, наскільки буде захищеним банк, залежатиме ступінь розвитку бізнесу, рівень отриманого прибутку. Для клієнтів банку його безпека відіграє також немаловажну роль з позицій як уже існуючих, так і майбутніх, особливо вкладників. Відповідно не можна не враховувати й партнерів по бізнесу, а також конкурентів, які тісно співпрацюють у межах банківської системи і є взаємопов'язаними.

Існують різні погляди вчених з приводу трактування поняття безпеки банку. М. Зубок розглядає його як стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування, властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні прояви внутрішнього та зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням на власність, діяльність і імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз [6, с. 7].

На думку В. Шурпакова, банківська безпека є одним з основних елементів банківського менеджменту і тому передбачає організацію заходів із запобігання можливим загрозам діяльності банку [15]. А. Вінніков вважає, що безпека – стан захищеності банку від внутрішніх і зовнішніх загроз [7, с.14].

На наш погляд, безпека банку є досить широким поняттям, під яким слід розуміти систему заходів, спрямованих на захист та раціональне використання сукупності ресурсів, що є у розпорядженні банківської установи з метою запобігання загроз його діяльності задля максимального отримання прибутку.

З метою розробки ефективного комплексу заходів задля досягнення безпеки банку в цілому у її структурі доцільно виділити наступні види:

- фінансову безпеку;
- безпеку персоналу банку або кадрову;
- інформаційну безпеку;
- правову безпеку.

Особливої уваги за умов нестабільності економічної ситуації та забезпечення стабільності як банківської системи України в цілому, так і її окремих складових заслуговує фінансова безпека банку.

Враховуючи те, що банківська система України має дворівневу структуру, то відповідно фінансову безпеку банку слід розглядати на двох рівнях. Перший – з точки зору фінансових наслідків діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. Другий – з точки зору недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану усєї банківської системи країни, Національного банку України та вітчизняним комерційним банкам [4, с. 11].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» зазначається, що метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках [1, с. 38].

На думку О. Барановського фінансова безпека банку – це:

- сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей;
 - стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує [4, с. 13].
- При оцінці відповідності банківської системи критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, на думку фахівців, слід виділяти три взаємопов'язаних аспекти:
- загальна оцінка життєздатності системи. Кожна стадія життєвого циклу банку відповідає певному стану її безпеки. Етапу стабілізації відповідає стан безпеки; етапу депресії – стан небезпеки банку. На етапі зростання, як і на етапі спаду життєвого циклу банківської установи можна спостерігати різну інтенсивність вияву негативних факторів впливу, а тому залежно від наростання чи спаду негативних факторів слід здійснювати вибір відповідної стратегії банку;
 - оцінка ролі центрального банку у банківській системі, його законодавчих функцій і надійності практичного механізму їх реалізації;
 - оцінка здатності банківської системи до взаємодії як між її окремими суб'єктами, так і з державними і громадськими центрами з приводу вироблення довгострокових стратегічних і короткострокових цілей економіки [13, с. 150].

Фінансова безпека банку обумовлюється двома групами факторів, що впливають на стабільність банку. Це відповідно внутрішні та зовнішні фактори [8, с. 93] (табл. 1, табл. 2).

Усі зазначені фактори є основою формування фінансової безпеки банку, що є передумовою до його стійкості чи занепаду, враховуючи якість їх впливу.

Фінансова безпека банку є основою його фінансової стійкості. Стійкість комерційних банків, а відтак – і їх фінансова безпека, залежить від її надійності, пов'язаної з довірою до банківської та грошової системи.

З метою оцінки рівня фінансової безпеки банку доцільно обрати систему показників. До найбільш

Таблиця 1. Зовнішні фактори фінансової безпеки банку

Групи факторів	Складові груп
Економічні	-стійкість національної валюти; -рівень інфляції в країні; -інвестиційний клімат у країні; -присутність іноземного капіталу в країні
Нормативно-правові	-законодавча база; -рівень податкового обліку; -спрямованість державної політики; -рівень банківського нагляду
Соціальні	-довіра населення до банків

Таблиця 2. Внутрішні фактори фінансової безпеки банку

Групи факторів	Складові груп
Комерційні	-позиції банку на ринку; -якість співробітництва з кредиторами, дебіторами, клієнтами; -концентрація частки активів і приватних вкладів у розпорядженні одного банку; -конкурентне середовище.
Організаційні	-організаційна структура банку; -асортимент банківських послуг; -рівень спеціалізації банку
Кадрові	-рівень кваліфікації керівництва; -рівень освіти працівників; -якість кадрового менеджменту; -методи прийняття управлінських рішень
Технологічно-інформаційні	-сучасний рівень технологій; -рівень комп'ютеризації банківської діяльності; -забезпечення IT-технологіями; -сучасне забезпечення інформацією; -якість та швидкість обігу інформації; -ступінь захищеності інформації
Фінансові	-фінансова стратегія банку; -рівень доходності та прибутковості; -забезпеченість власним капіталом; -спроможність виконання власних зобов'язань; -структура активів та їх ліквідність; -рівень рентабельності банку; -дотримання встановлених показників ліквідності банку; -норми прибутку на власний капітал

важливих показників оцінки фінансової безпеки банку на мікрорівні слід віднести:

- коефіцієнт достатності капіталу;
 - коефіцієнт маневрування коштами;
 - коефіцієнт концентрації власного капіталу;
 - частка проблемних кредитів у активах банку;
 - обсяг активів на одного співробітника банку.
- На макрорівні такими показниками можуть бути:
- відношення активів банківської системи до ВВП;
 - частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків;
 - розмір чистих активів Національного банку України (грошова маса і розмір емісії);
 - розмір чистих зовнішніх резервів НБУ (різниця між зовнішніми кредитами і розміщенням валютних цінностей НБУ за межами України);
 - частка іноземного капіталу у її сукупному капіталі;
 - обсяг фонду страхування депозитів.

Розглядаючи питання фінансової безпеки банку не можна залишити поза увагою ті інструменти, за допомогою яких можна досягнути відповідного її рівня.

Чітких позицій вчених з приводу інструментарію

забезпечення фінансової безпеки банку у економічній літературі немає.

З огляду на те, що ми схиляємося до позицій ряду вчених з приводу поділу факторів, які впливають на фінансову безпеку банку на внутрішні та зовнішні, відповідно й інструменти забезпечення слід розглядати з двох позицій, тобто інструменти зовнішньої безпеки та внутрішньої безпеки банку.

Зовнішні інструменти забезпечення фінансової безпеки банку спрямовуються на:

- створення законодавчих та інших умов, які дозволяють, з одного боку, реалізовувати банками свої економічні інтереси, а з другого – гарантують умови для недопущення критичного рівня ризикованості їх діяльності;
- забезпечення ефективного грошово-кредитного регулювання;
- формування дієвої системи банківського нагляду [16, с. 179].

Іншими словами, зовнішні інструменти забезпечення фінансової безпеки банку охоплюють три складові: банківське регулювання, банківський нагляд і контроль.

Щодо внутрішніх інструментів, то найбільш вдалою видається позиція вчених з приводу того, що вони повинні базуватися на функціях фінансового менеджменту і містити:

- фінансове планування;
- фінансовий аналіз;
- фінансове регулювання;
- фінансовий контроль [16, с. 175].

Говорячи про фінансову безпеку банку, слід також звернути увагу і на загрози.

С. Букін виділяє загрози безпеці банку з боку зовнішнього середовища (з боку клієнтів, партнерів, конкурентів, держави в особі різних державних установ, громадян) з боку внутрішнього середовища (з боку власників, адміністрації, менеджерів підрозділів, спеціалістів) [5, с. 9].

М. Зубок визначає це поняття як потенційно можливі або реальні дії зловмисників чи конкурентів, здатних завдавати банку матеріальної або моральної шкоди, що виявляється як сукупність факторів і умов, які створюють небезпеку для нормального функціонування банку відповідно до його завдань та інтересів [6, с. 55].

Проаналізувавши думки низки науковців, ми встановили, що найменш суперечливою є їхня позиція щодо поділу загроз на внутрішні та зовнішні відповідно до середовища функціонування банку.

До основних внутрішніх загроз фінансові безпеці банку слід віднести:

- некваліфіковане керівництво, помилки у розробці і впровадженні стратегії банку;
- недостатній рівень капіталізації банку;
- недотримання економічних нормативів Національного банку України;
- недостатнє маркетингове дослідження ринкового середовища, а іноді - його відсутність;
- низьку кваліфікацію працівників банку;
- розголошення інформації, яка є банківською таємницею;
- недосконалість організації основних банківських операцій, зокрема кредитних, що призводить до зростання проблемних кредитів, і відтак - до порушення виконання банками своїх зобов'язано перед вкладниками.

Зовнішні загрози, як правило, пов'язані в цілому із економічною ситуацією в країні і до них належать:

- недосконалість нормативно-правової бази;
- високий рівень інфляції;
- недовіра до банківської системи;
- мінливість обов'язкових нормативів;
- урядові та економічні кризи;
- недоброросівна конкуренція на ринку.

Фінансові загрози комерційних банків України в умовах фінансової кризи загрожують: недостатність власних коштів; неповернення виданих кредитів; правова неврегульованість цього напрямку банківської діяльності, а також недосконалість оцінка кредитних ризиків; маніпулювання з кредитними картками, банкоматами; проблеми з підбором кадрів для роботи з ними; надання фіктивної інформації клієнтами; вторгнення до банківських комп'ютерних мереж; витік ділової інформації; недосконалість структур забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки банківських установ.

Своєчасне виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз

є основою для організації дієвого менеджменту процесу забезпечення фінансової безпеки банку.

Перш за все, для забезпечення фінансової безпеки банку, та банківської системи загалом необхідно посилити державне регулювання банківської сфери. Зокрема розробити ефективний механізм рефінансування комерційних банків, запровадити жорсткі санкції стосовно тих банків, які не дотримуються основних економічних нормативів, подають недостовірну інформацію; зробити банківську інформацію більш прозорою; посилити рівень банківського нагляду за їх діяльністю з боку центрального банку.

Паралельно із зазначеними заходами необхідно удосконалити методичну базу оцінки рівня дотримання фінансової безпеки банку. Для цього необхідно активізувати розробку і запровадження нових методів і технологій обробки і аналізу інформації для оцінки і забезпечення фінансової безпеки окремого комерційного банку. На це, у свою чергу, впливає активізація конкурентної боротьби із застосуванням відповідних методів ведення добросовісної конкуренції; значне розширення кола банківських послуг, які надаються комерційними банками, посилення дії як внутрішніх, так і зовнішніх загроз стабільному функціонуванню банківської установи [10, с. 132].

Таким чином, окресливши ситуацію, яка виникла в банківській системі України у зв'язку з економічною кризою, можемо стверджувати, що особливої уваги набуває питання банківської безпеки загалом, та фінансової зокрема. Проаналізувавши необхідність досягнення фінансової безпеки банку, та фактори, якими вона обумовлена, слід зазначити, що на цьому етапі розвитку вітчизняної банківської системи гостро постало питання стосовно розробки науково обгрунтованої єдиної цілісної стратегії забезпечення фінансової безпеки банку, яка в першу чергу буде спрямована на повернення та зростання довіри до банківської системи з боку населення, що сприятиме формуванню внутрішніх інвестиційних ресурсів, які необхідні для економічного розвитку держави.

Така стратегія відповідно буде сприяти протидії негативних факторів як із зовні, так і в середині банківської системи, що в кінцевому підсумку забезпечить її стабільність, стійкість та надійність.

Список літератури

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. №2121-III // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. - №1. – С.3-47.
2. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение, кредит» / Артеменко Дмитрий Анатольевич (рус.). – Ростов-на-Дону, 1999. – 19 с.
3. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія / О. І. Барановський. – Інститут економічного прогнозування. – К.: фенікс, 1999. – 338 с.
4. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. - №1. – С.7-26.
5. Букін С. Безопасность банка / С. Букін // Банковские технологии. – 2003. - №9. – С. 8-15.
6. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: навч. посіб. / М. І. Зубок. – К.: КНЕУ, 2002. – 190с.
7. Винников А.С. Банк России и банковская безопасность // Регион. – 1997. - №2. – С.12-18.
8. Добринь С. В. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С. В. Добринь, І. Б. Убілава //

Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - №29. – С.92-96.

9. Концепция безопасности коммерческого банка // www.arb.ru/departs/s_konc.htm.
10. Кузенко Т. Б. Теоретические аспекты финансовой безопасности банка в условиях финансового кризиса / Т. Б. Кузенко, В. А. Игнатенко // Бизнесинформ. – 2009. - №2 (3). – С.131-132.
11. Мельник С. І. Економічна безпека банків в умовах фінансової кризи/ С. І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. - 2009. - №2. - С.1-9.
12. Світова фінансова криза і можливі наслідки для України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gart.org.ua>.
13. Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы/ В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1998. - №6. – С.144-153.
14. Швайка М. А. Стан та шляхи реформування банківської системи України / М. А. Швайка // Економічний часопис. – 2010. - №1-2. – С.26-30.
15. Шурпаков В. А. Проблемы методологии анализа банковской безопасности // www.fact.ru/www/shurpakov11.htm.
16. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія/ А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.; за ред. д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295с.

РЕЗЮМЕ

Сорокивская Зоряна

К вопросу финансовой безопасности банка в условиях мирового экономического кризиса

В статье рассматриваются позиции авторов по поводу понятия финансовой безопасности банка. Показано какое место для современной банковской системы имеет вопрос достижения соответствующего степени финансовой безопасности. Определены группы факторов влияющих на финансовую безопасность банка, а также инструменты с помощью которых можно ее достичь. Перечислены основные показатели, которые могут отражать степень финансовой безопасности банка в условиях кризиса.

RESUME

Zoriana Sorokivs'ka

To the question of financial security of bank in the conditions of world economic crisis

In the article the authors position on the concept of the bank's financial security is identified. The place for a modern banking system is achieving the appropriate degree of financial security is displayed. The groups of factors that affect the financial security of the bank, as well as tools to help you achieve it are determined. The main indicators that can reflect the degree of financial security bank in the crisis are enumerated.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2011 р.

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЗА РИЗИКАМИ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

Статтю присвячено стрес-тестуванню як інструменту оцінки ризиків іпотечного житлового фінансування. Визначено сутність, види та особливості стрес-тестування банків за іпотечними ризиками.

Ключові слова: стрес-тестування, комерційні банки, ризики, іпотечні кредити, іпотечне житлове фінансування.

Іпотечному житловому кредитуванню, як і будь-якому виду економічної діяльності, притаманна низка ризиків, на які наражаються суб'єкти цього ринку. Наявність розвиненої системи ризик-менеджменту в банках, які надають іпотечні житлові кредити, має неабияке значення, адже останні, окрім посередницької функції на ринку іпотечного капіталу, виконують ще й соціальну місію у суспільстві — допомагають населенню вирішити житлову проблему. З огляду на це, створення ефективної системи управління ризиками іпотечного житлового кредитування є одним з найважливіших завдань менеджменту таких фінансово-кредитних установ. Від його належного виконання залежить не лише фінансова стійкість та надійність банків-іпотечних кредиторів, а й у цілому стабільність функціонування іпотечного механізму фінансування житла та ефективність розв'язання за його допомогою житлового питання в країні.

На сьогоднішній день найбільш повно проблеми методичного забезпечення організації й проведення стрес-тестування у комерційних банках висвітлені у рекомендаціях Банку міжнародних розрахунків [16] та Європейського комітету з банківського нагляду [12]. У зарубіжній науковій літературі окремі аспекти стрес-тестування банківської системи країни, банків та кредитного портфеля банківських установ висвітлено у працях М. Квагліаріелло [17], Ф. Магера [15], М. Чіхака [13], К. Шмідера [15]. Серед вітчизняних та російських вчених дослідженням напрямів використання методики стрес-тестування в практичній діяльності комерційних банків займаються І. Андрієвська [1], В. Зінкевич [3], Р. Лисенко [5], С. Міщенко [6], С. Науменкова [6], Л. Примостка [7], І. Рикова [10]. Водночас не знайшли належного відображення у працях зазначених вчених і потребують подальшої розробки теоретичні засади й практичні аспекти стрес-тестування комерційних банків за ризиками іпотечного житлового фінансування.

Метою написання нашої статті є узагальнення теоретичних й практичних аспектів проведення тестування банківських установ за ризиками, які загрожують їм у процесі іпотечного житлового кредитування та його ресурсного забезпечення.

Як правило, процес управління ризиками в банку містить такі взаємопов'язані етапи: ідентифікацію, аналіз та активне управління ризиками. У свою чергу, ідентифікація ризиків є основою управління ризиками

оскільки, не визначивши точно ризики, неможливо розпочати роботу по їх мінімізації. Отже, ідентифікація ризиків іпотечного фінансування житла повинна проводитися в процесі затвердження та узгодження внутрішньобанківських документів по реалізації іпотечних житлових кредитів та їх ресурсному забезпеченню.

На сьогоднішній день у науковій літературі існує безліч класифікацій ризиків, що притаманні банківській діяльності. Так співробітники Світового банку Х. ван Грюннінг і С. Брайович-Братанович пропонують поділити банківські ризики на чотири групи: фінансові, операційні, ділові та надзвичайні. При цьому у складі фінансових виділяють ще чисті (кредитний, ризик ліквідності та платоспроможності), які можуть призвести до збитку банку, та спекулятивні (процентний, валютний і ринковий) — можуть мати подвійний результат: прибуток або збиток [2, с. 28].

У рекомендаціях Базельського комітету знаходимо поділ банківських ризиків на кредитні, операційні та ринкові, останні з яких поділяють на процентні, валютні й товарні ризики [14, с. 18].

Фахівцями Національного банку України запропоновано класифікацію банківських ризиків, основу якої становить лише одна ознака — можливість кількісного визначення величини ризику. Відповідно до цієї ознаки банківські ризики розподілено на дві групи: фінансові, котрі підлягають кількісній оцінці (кредитний, операційно-технологічний, ринковий, валютний, процентний, ризик ліквідності), та функціональні (юридичний, стратегічний та ризик репутації) [8, с. 29].

Беручи до уваги той факт, що носіями ризиків іпотечного фінансування житла виступають як банки, які надають іпотечні житлові кредити, так і їх контрагенти — позичальники, емітенти іпотечних цінних паперів та інвестори, на наш погляд, ці ризики коректно розглядати саме в контексті їх зв'язку із кожним з таких суб'єктів. Крім того, окремо необхідно виділити групу ризиків (правові, макроекономічні, інфляційні, політичні тощо), джерелом виникнення яких відносно банку-іпотечного кредитора є зовнішнє середовище та які можуть значно ускладнити розвиток іпотечного житлового фінансування в країні. З огляду на це, вважаємо, що найбільш доречним є поділ іпотечних ризиків за наступними ознаками: сферою їх виникнення та носіями ризику (див. рис. 1).

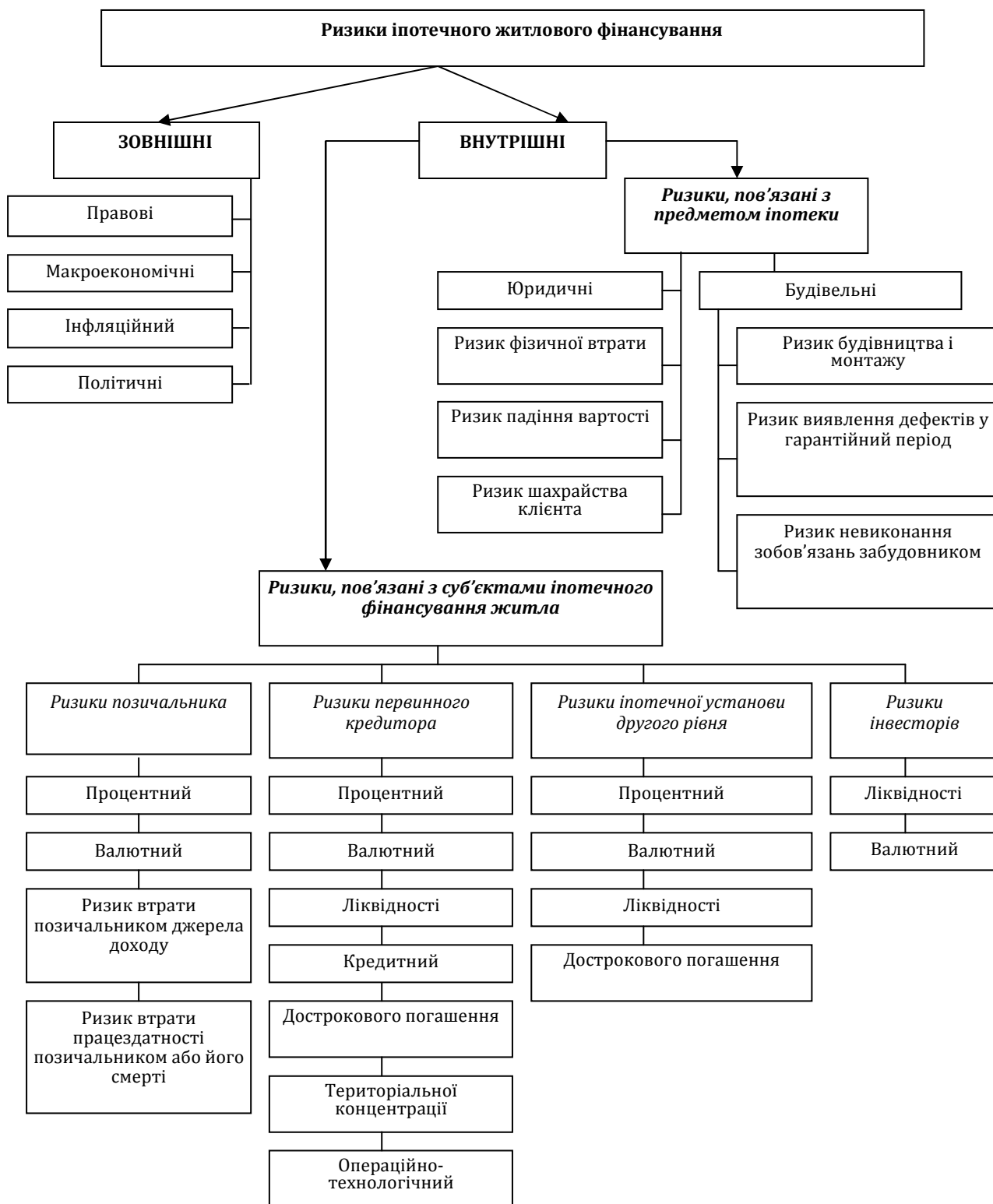


Рис. 1. Ризики іпотечного житлового фінансування

Примітка. Складено автором самостійно.

Беручи до уваги зарубіжний досвід оцінки банківських ризиків, ми встановили, що сьогодні чільне місце в системі управління ризиками іпотечного житлового фінансування вітчизняних фінансово-кредитних установ повинно посісти стрес-тестування. Розповсюдження його у міжнародній банківській практиці протягом останніх років є результатом підвищення рівня фінансових ризиків, збільшення

частоти настання фінансових криз (у тому числі й іпотечних).

Відповідно до загально визнаного підходу науковці й практики розглядають стрес-тестування як інструмент управління ризиками, який використовується фінансово-кредитними установами для оцінки своєї вразливості відносно виняткових, але доволі ймовірних загроз [1, с. 35; 6, с. 18; 15, с. 8]. Схоже трактування цього

терміна знаходимо й у рекомендаціях Центрального банку Російської Федерації, де стрес-тестування визначено як оцінка потенційного впливу на фінансовий стан кредитної установи низки заданих змін у факторах ризику, що відповідають винятковим, але ймовірним подіям [4].

На думку фахівців Національного банку України, стрес-тестування — це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка нашкодить банку на ризик та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора — валютного курсу, процентної ставки тощо [9]. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за зробленими припущеннями. Отже, стрес-тестування значно розширює можливості банку по управлінню фінансовими ризиками, оскільки дозволяє не лише їх оцінити, а також передбачити та запобігти кризовим ситуаціям у майбутньому.

З огляду на це, стрес-тестування дозволить визначити готовність банку, який займається іпотечним житловим фінансуванням, до негативного розвитку подій на іпотечному ринку житла, його спроможність покрити ймовірні збитки у випадку дефолту позичальників, а також дасть можливість виявити слабкі сторони фінансово-кредитної установи та відпрацювати можливі стратегії поведінки. Завдяки комплексності підходу до ідентифікації ризиків, визначення їх кількісного впливу та можливостям чіткої інтерпретації одержуваних результатів стрес-тестування може бути органічним доповненням до методики VaR-аналізу очікуваних та неочікуваних збитків фінансово-кредитних установ від проведення іпотечних операцій, а також основою забезпечення їх стійкості під час кризи.

Зважаючи на індивідуальність ризикового профілю кожної банківської установи, яка надає іпотечні житлові кредити, вітчизняні банки повинні самостійно розробляти власні моделі стрес-тестування за ризиками іпотечного житлового фінансування. У міжнародній банківській практиці розрізняють одно- та багатофакторні моделі стрес-тестів.

Як правило, до однофакторних моделей стрес-тестів зараховують тести чутливості (англ. "sensitivity stress tests"). За їх допомогою можна оцінити вплив зміни одного з факторів ризику на ліквідність фінансово-кредитної установи або на вартість її портфеля іпотечних житлових кредитів без конкретизації причин таких зрушень. Наприклад, таким фактором можуть бути: падіння цін на житлову нерухомість на 10%, зміна валютного курсу на 5000 пунктів (тобто на 50 копійок) або відсоткової ставки за іпотечним житловим кредитом на 200 базисних пунктів (2,0 в. п.), скорочення темпів зростання заробітної плати позичальників на 5 % тощо.

Завдяки простоті використання тести чутливості є найбільш доступними для регулярного моніторингу захищеності банків від ризиків, що зумовлює їх широке розповсюдження у міжнародній банківській практиці. Водночас результативність цих тестів залишається значно нижчою порівняно з іншими методами стрес-тестування, оскільки одержувані таким чином результати не мають історичного підґрунтя розвитку подій та не охоплюють множинності факторів ризику, що притаманна іпотечному житловому фінансуванню. З огляду на це, тести чутливості слід використовувати для короткострокових прогнозів, а не для

обґрунтування довгострокових рішень щодо управління ризиками, пов'язаними з іпотечним житловим кредитуванням та його ресурсним забезпеченням.

На противагу тестам чутливості, багатофакторні моделі стрес-тестів — так звані "тести сценаріїв" (англ. "stress test scenarios") — одночасно враховують зміну декількох факторів ризику. Такий підхід дозволить використовувати стрес-тестування в комплексній оцінці фінансової стійкості банків, які займаються іпотечним житловим фінансуванням, або при аналізі їх портфелів іпотечних кредитів.

На сьогодні міжнародній банківській практиці відомі історичні та гіпотетичні сценарії стрес-тестів. Зокрема, історичні сценарії (англ. "historical scenarios") базуються на певному фактичному матеріалі та, відповідно, передбачають зміну факторів ризику за тим сценарієм, який був у минулому. Наприклад, вітчизняні банки у якості історичних сценаріїв можуть використовувати: ревальвацію долара у травні 2008 р. та девальвацію долара у жовтні 2008 р., банківські кризи кінця 2004 р. — початку 2005 р. та кінця 2008 р. — початку 2009 р., азійську валютно-фінансову кризу 1997 р. та російський дефолт 1998 р., американську іпотечну кризу 2007 р. або світову кризу ліквідності 2008 р. тощо.

У випадку, коли історичні сценарії не можуть врахувати вплив всіх факторів ризику, притаманних портфелю іпотечних житлових кредитів, слід використовувати гіпотетичні сценарії стрес-тестів (англ. "hypothetical scenarios"). Перевагою цього методу стрес-тестування є можливість більш гнучкого формулювання розвитку подій та аналізу різних комбінацій факторів ризику при іпотечному фінансуванні житла.

Як зазначається у сформульованих фахівцями Банку міжнародних розрахунків принципах досконалого стрес-тестування, гіпотетичні сценарії повинні бути достатньо правдоподібними й спиратися на реальні події, що виникали в минулому [16, с. 17]. Більше того, у світлі наслідків світової фінансової кризи постає потреба у розробці фінансово-кредитними установами, які надають іпотечні житлові кредити, агрегованих (або гібридних) сценаріїв стрес-тестів, що враховували б як історичний досвід, так і різноманітні комбінації факторів ризику при іпотечному житловому фінансуванні.

У результаті проведеного у 2010 році Європейським комітетом з банківського регулювання (CEBS) стрес-тестування європейських фінансово-кредитних установ з'ясувалося, що стрес-тест не змогли подолати 7 з 91 банку, а саме: Hypo Real Estate (Німеччина), Banca Civica, Diada, Espiga, Unnim, Cajasur (Іспанія) та Atebank (Греція) [11]. Найбільш стійкими виявилися банки Австрії, Португалії, Франції та Швеції. При цьому було використано два сценарії. Згідно з першим сценарієм передбачалася друга хвиля рецесії з економічними умовами, схожими на ті, що спостерігалися під час краху американського інвестиційного банку Lehman Brothers восени 2008 року. Цей сценарій змоделивав ситуацію, за якої економічний спад в країнах еврозони в 2010 р. становив 0,2%, а в 2011 р. — 0,6%. Крім того, передбачалося також падіння фондового ринку та підвищення короткострокових ставок за міжбанківськими кредитами.

Згідно з другим сценарієм стрес-тесту, який був запропонований Європейським комітетом з банківського регулювання, окрім рецесії, передбачалися й потрясіння на ринку європейських державних

облігацій. Так, вартість 5-річних державних цінних паперів Греції зменшувалася на 23%, Португалії – 14%, Ірландії – на 13%, Іспанії – на 12% порівняно зі станом на кінець 2009 р. [11].

На сьогодні позитивний досвід стрес-тестування з-поміж країн із трансформаційною економікою здобуто банками Російської Федерації. За даними опитувань Банку Росії у 2008 р. із 188 опитаних кредитних установ стрес-тестування проводилось у 166 банках, що на 3,7 % більше, ніж у 2007 р. При цьому, характерним є одночасне застосування декількох методик стрес-тестування. Зокрема у 2008 р. 94,6 % російських фінансово-кредитних установ віддали перевагу сценарному аналізу, 63,2% банків – методу чутливості портфелю та 57,2% банків – методу максимальних втрат. У випадку ж проведення стрес-тестування за допомогою сценарного аналізу, переважна більшість банків (90,4%) сформувавши сценарії на основі гіпотетичних даних, у той час як за допомогою історичних даних – 66,8% банків. Також упродовж 2006-2008 рр. спостерігалось підвищення інтенсивності проведення стрес-тестів у російських фінансово-кредитних установах: ризику ліквідності та ринкового ризику в середньому до 9 разів на рік, процентного ризику – 7 разів на рік, кредитного ризику – 4 рази на рік, операційного ризику – тричі на рік [4].

Отже, у світлі волатильності вітчизняного та міжнародних фінансових ринків вважаємо за необхідне розповсюдження у вітчизняних фінансово-кредитних установах, які надають іпотечні кредити, практики стрес-тестування за ризиками іпотечного житлового фінансування, що дозволить значно підвищити стійкість комерційних банків до несприятливого розвитку подій.

Список літератури

1. Андриєвська, І. К. Стресс-тестирование: обзор методологий [Текст] / И. К. Андриєвская // Управление в кредитной организации. – 2007. – №5. – С. 34-42.
2. Грюнинг, Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском [Текст] / Х. Грюнинг, С. Брайович-Братанович; [пер. с англ. К. Р. Тагирбекова]. – М.: Издательство "Весь мир", 2004. – 304 с.
3. Зинкевич, В. А. Инструментарий для управления кредитными рисками с учётом макроэкономических факторов [Текст] / В. А. Зинкевич // Банковское кредитование. – 2009. – №4. – С. 34-42.
4. Інформація об основних результатах анкетування кредитних організацій по вопросам стресс-тестирования в 2008 году [Електронний ресурс] : Інформаційно-аналитическі матеріали Банку Росії. – Режим доступу: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress_inf_08.htm.
5. Лисенко, Р. Концептуальні засади проведення стрес-тестування банківської системи України [Текст] / Р. Лисенко // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 59-65.
6. Науменкова, С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури [Текст] : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
7. Примостка, Л. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст] : монографія / Л. Примостка. – К. : КНЕУ, 2007. – 450 с.
8. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ від 2 серпня 2004 р. № 361. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> – Заголовок з екрану.

9. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс] : постанова Правління НБУ від 6 серпня 2009 р. № 460. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> – Заголовок з екрану.
10. Рыкова, И. Н. Реверсивное стресс-тестирование корпоративного портфеля [Текст] / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Управление в кредитной организации. – 2011. – №2. – С. 34-42
11. Aggregate outcome of the 2010 EU wide stress test exercise [Електронний ресурс] : Publications of European Banking Authority. – Режим доступу: <http://stress-test.c-eba.org/documents/Summaryreport.pdf>
12. CEBS Revised Guidelines on Stress Testing [Електронний ресурс] : Publications of European Banking Authority. – Режим доступу: http://www.eba.europa.eu/documents/Publications/Standards-Guidelines/2010/Stress-testing-guidelines/ST_Guidelines.aspx.
13. Сібік М. Introduction to Applied Stress Testing / М. Сібік // IMF Working Paper. – 2007. – № 59. – 76 p.
14. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. – Basel: Bank for International Settlements, 2004. – 239 p.
15. Mager, F. Stress testing of real credit portfolios // Discussion Paper, Series 2: Banking and Financial Studies / F. Mager, C. Schmieder. – Frankfurt-am-Main: Deutsche Bundesbank, 2008. – № 17. – 40 S.
16. Principles for sound stress testing practices and supervision. – Basel: Bank for International Settlement, 2009. – 24 p.
17. Stress-testing the Banking System: Methodologies and Applications / edited by Mario Quagliariello. – Cambridge University Press, 2009. – 354 p.

РЕЗЮМЕ

Тригуб Елена

Стресс-тестирование коммерческих банков по рискам ипотечного жилищного финансирования

Статья посвящается исследованию стресс-тестирования в качестве инструмента оценки рисков ипотечного жилищного финансирования. Раскрыты сущность, виды и особенности стресс-тестирования коммерческих банков по ипотечным рискам.

RESUME

Trygub Olena

The commercial banks stress testing on mortgage home financing risks

The article is devoted to stress-testing as instrument of home mortgage financing risks' weighting. A complex of theory on the notion, essence and types of the commercial banks stress testing on mortgage financing risks are revealed.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011 р.

Вікторія ФАТЮХАкандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Запорізька державна інженерна академія**Ольга САМЧЕНКО**

Запорізька державна інженерна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті обґрунтовано економічну природу банківської ліквідності та необхідність управління нею. Проаналізовано існуючі методи управління ліквідністю банків. Розроблено рекомендації для комерційних банків щодо удосконалення методів управління ліквідністю.

Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, управління ліквідністю, ліквідні кошти, зовнішні та внутрішні методи управління ліквідністю.

Ліквідність банку є однією з найважливіших системних характеристик банківської діяльності, яка потребує аналізу, вивчення та ефективного управління. Через постійне зростання масштабів останньої, посилення конкуренції, розвиток фінансового ринку, комерційні банки дедалі більшу увагу приділяють управлінню ліквідністю [1, с. 6-7].

Ліквідність банку залежить від ризикованості його активів: чим більша в структурі активів банку частка високоліквідних вкладень, тим вища його ліквідність. Ризикованість банківських активів зумовлює їх дохідність: чим вище ступінь ризику будь-якого активу, тим більш високу ціну (відсоткову ставку) банк має право встановити за нього з метою компенсації можливих втрат. Для банку загальною основою ліквідності є прибутковість його діяльності та здійснюваних операцій. Банк завжди має певні витрати, пов'язані з використанням залучених коштів, адміністративно-господарські та інші. За умови нормальної, безперервної банківської діяльності всі витрати банку покриваються його доходами від активних операцій. В іншому випадку за наявності стійкої від'ємної різниці між поточними доходами та витратами, збиток покривається за рахунок частини власного капіталу, що перебуває в обігу. В разі використання таких коштів банк з часом буде не в змозі своєчасно виконувати поточні та строкові зобов'язання перед своїми кредиторами, тобто буде втрачати свою ліквідність [2, с. 20-22].

Управління ліквідністю покликане не лише забезпечити виконання банком своїх зобов'язань, але й задовольнити навний попит на кредити, раціонально використовуючи банківські ресурси та мінімізувати ризик ліквідності. Для цього необхідна побудова фінансового механізму управління ліквідністю банку з метою організації ефективної системи взаємодії всіх елементів, які беруть участь у процесі управління ліквідністю банку. Саме тому дослідження фінансового механізму методів управління ліквідністю банку є досить важливим і актуальним [3, с. 78-79].

Дослідження ліквідності комерційних банків проводили такі відомі вітчизняні науковці, як О. Деркач, Т. Ковальчук, Т. Кривов'яз, В. Міщенко, А. Мороз та ін.

Метою статті є аналіз концепцій управління ліквідністю банків у сучасних економічних умовах та розробка рекомендацій щодо їх поліпшення. Мета зумовила постановку та вирішення наступних завдань:

- обґрунтувати економічну природу банківської ліквідності та необхідність управління нею;
- здійснити аналіз існуючих методів;
- розробити конкретні рекомендації для комерційних банків щодо удосконалення методів управління ліквідністю [4, с. 48].

Управління ліквідністю банку – один із ключових елементів менеджменту банку. Це, у свою чергу, вимагає розроблення ефективних інструментів для її управління, які б дозволяли відслідковувати і нівелювати вплив на рівень ліквідності як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. [5, 6 с. 298].

При оцінці ліквідності виділяють методи внутрішньої та зовнішньої оцінки ліквідності (табл. 1).

До методів внутрішньої оцінки належать: коефіцієнтний аналіз ліквідності балансу та аналіз грошових потоків (як різновид – оцінка величини чистого вибуття зобов'язань банку).

До методів зовнішньої оцінки ліквідності належать: оцінка зміни характеристики платоспроможності банку та оцінка величини чистого вибуття зобов'язань банку [7, с. 171].

Оцінка ліквідності банку на основі коефіцієнтів є найдоступнішою і найпоширенішою. Суть цього методу полягає в розрахунку низки коефіцієнтів, що характеризують ліквідність балансу, стабільність зобов'язань банку та його потреби в додаткових ліквідних коштах.

Виділяють три основні групи коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти для розрахунку обсягу і структури зобов'язань банку.
2. Коефіцієнти для визначення обсягу та структури ліквідних коштів, що перебувають на балансі банку.
3. Коефіцієнти, які дають можливість визначити спроможність виконання банком своїх зобов'язань за рахунок ліквідних активів.

Як правило, визначається один (або декілька) основних коефіцієнтів для оцінки ліквідності. Інші є додатковими, такими, що використовуються задля

Таблиця 1. Методи оцінки ліквідності банку

Метод	Суть методу	Застосування
Внутрішні методи		
Коефіцієнтний аналіз ліквідності балансу	Розрахунок співвідношення залишків ліквідних активів і зобов'язань банку.	1. При управлінні ліквідністю у великих банках і банках, де відсутня можливість проводити аналіз платіжних потоків. 2. При внутрішньому аналізі – органами контролю, рейтинговими агентствами.
Аналіз грошових потоків	Розрахунок на дату, яка аналізується, всіх вхідних і вихідних грошових потоків.	1. При управлінні ліквідністю більшістю банків, здатних організувати в себе моніторинг і оцінку грошових потоків, що проводяться банком. 2. При зовнішньому аналізі застосовується рідко, оскільки в офіційній звітності банку немає всієї необхідної інформації.
Зовнішні методи		
Оцінка величини чистого вибуття зобов'язань банку	Розраховується обсяг ліквідних коштів, які потрібні банку в разі максимального зменшення його зобов'язань.	1. При управлінні ліквідністю середніми банками, які здійснюють велику кількість операцій, за неможливості використати метод аналізу платіжних потоків. 2. При зовнішньому аналізі використовується так же активно, як і коефіцієнтний метод.
Оцінка зміни характеристики платоспроможності банку	Оцінюються сигнали з ринку, які свідчать про погіршення платоспроможності банку.	1. При управлінні ліквідністю як самостійний метод використовується дуже рідко, застосовується лише як додатковий індикатор. 2. При зовнішньому аналізі найчастіше використовують клієнти банку.

детальнішого дослідження того чи іншого аспекту ліквідності [8, с. 51-52].

Незважаючи на тимчасове скрутне становище, банківська система України має великий потенціал. Основним завданням банку при проведенні операцій є своєчасне повернення запозичених грошових коштів. З цією метою комерційні банки повинні так організувати і спрогнозувати свою діяльність, щоб у будь-який момент можна було знайти вільні ресурси для виконання своїх зобов'язань. Ліквідність має важливе значення не тільки для самого банку, але і для клієнтів, що є необхідною умовою стійкості його фінансового стану. Тому актуальна ця проблема тим, що від вибору правильної стратегії та методу управління ліквідністю комерційного банку залежить фундамент побудови банківського бізнесу [9, с. 195].

Пропонуються рекомендації, що сприяють підвищенню ліквідності та платоспроможності банку, який опинився на межі своєї ліквідності, а це можливо через помилки в його політиці, недооцінки ринку, недоліків в аналітичній роботі та інших причин, і який змушений вдаватися до термінових заходів:

1. Банку з нестійким становищем можна порадишити поліпшити організаційну структуру банку, тобто звернути увагу на розвиток менеджменту.

2. Банку необхідно оцінювати ліквідність балансу шляхом розрахунку коефіцієнтів ліквідності. У процесі аналізу балансу на ліквідність можуть бути виявлені відхилення у бік як зниження мінімально допустимих значень, так і їхнього істотного перевищення. У першому випадку комерційним банкам потрібно в найкоротший термін привести показники ліквідності у відповідність із нормативними значеннями. Це можливо за рахунок скорочення, перш за все, міжбанківських кредитів, кредиторської заборгованості й інших видів залучених ресурсів, а також за рахунок збільшення власних коштів банку. Отже, сутність банківського управління ліквідністю полягає у гнучкому поєднанні

протилежних вимог ліквідності і прибутковості. Цільова функція управління ліквідністю комерційним банком полягає в максимізації прибутку при обов'язковому дотриманні встановлених і обумовлених самим банком економічних нормативів.

3. Банк повинен визначати потребу в ліквідних коштах хоча б на короткострокову перспективу. Як уже зазначалося, прогнозування цієї потреби може здійснюватися двома методами. Один із них передбачає аналіз потреб в кредиті та очікуваного рівня вкладів кожного з ведучих клієнтів, а інший – прогнозування обсягу позичок і внесків. Обидва розглянутих методи мають недолік: вони спираються на середній, а не граничний рівень ліквідності. Це може бути достатнім для оцінки ліквідності банківської системи в цілому, але воно не підкаже керівництву окремого банку, яка повинна бути його касова готівка на наступному тижні, щоб покрити вилучення внесків і заявки на кредит. Тільки аналіз рахунків окремих клієнтів банку дозволять йому визначити потреби в готівці на даний момент.

4. Підтримка ліквідності на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначеної політики банку в області пасивних і активних операцій, що базується на урахуванні конкретних умов грошового ринку та особливостей виконуваних операцій. Банку необхідно розробити грамотну політику управління активними і пасивними операціями.

Отже, для успішної роботи банку важливо сформулювати політику, яка дозволяла б визначати напрями використання коштів акціонерів і вкладників, регулювати склад і обсяг депозитного, кредитного, фондового портфелів, прогнозувати і долати ризики, а також виявляти обставини, за яких доцільно проводити ті або інші операції. Банківську політику можна визначити як стратегію і тактику банку у сфері організації та здійснення операцій і надання послуг з метою забезпечення його рентабельності, стійкості та

ліквідності.

Банківська ліквідність відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і у фінансовій системі держави. Неліквідний банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, банк втрачає потенційний прибуток. Тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі банку, а моніторинг ліквідності та вживання відповідних заходів щодо підтримання достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження та виживання кожного банку.

Повсякденна робота комерційного банку по управлінню ліквідністю спрямована на самозбереження банку, умовою якого виступає безперебійне виконання зобов'язань перед клієнтами. З організаційної точки зору вона припускає дотримання співвідношень окремих груп і статей пасивів і активів балансу, зафіксованих у визначених показниках. Такі показники поділяються на зовнішні і внутрішні [10, с. 28-30].

Кожний комерційний банк повинен самостійно забезпечувати підтримку своєї ліквідності на вказаному рівні на основі як аналізу її стану, що складається на конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності і проведення в наступному науково обгрунтованої економічної політики в області формування статутного капіталу, фондів спеціального призначення, залучення позикових коштів сторонніх організацій, здійснення активних кредитних операцій.

Список літератури

1. Міщенко, В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу [Текст] / В. Міщенко, А. Сомік // Вісник НБУ. – 2008. – С. 6-9.
2. Лис, І. Удосконалення управління ліквідністю банку в умовах світової фінансової кризи [Текст] / І. Лис // Банківська справа. – 2009. – №4. – С. 19-25.
3. Хіміч, Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків [Текст] / Н. О. Хіміч // Регіональна економіка. – Львів, 2008. – №3. – С. 76-83
4. Осташ, С. Деякі аспекти прибутковості та фінансової стійкості комерційного банку [Текст] / С. Осташ // Вісник НБУ. – 2001. – №2. – С. 47-49.
5. Сомік, А. В. Управління ліквідністю банківської системи [Текст] / А. В. Сомік // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.20. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 296-304.
6. Про банки і банківську діяльність [Текст] : закон України від 07.12.2000 р. зі змінами та доповненнями.
7. Ліквідність банківської системи України [Текст] / В. І. Міщенко // Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
8. Рябініна, Л. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці [Текст] / Л. Рябініна // Банківська справа. – 2010. – №2-3. – С. 51-59
9. Грищенко, О. Г. Моделювання ліквідністю комерційного банку [Текст] / О. Г. Грищенко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2006. – №1. – с. 195-197
10. Довгальова, М. О. Дослідження стратегічного управління ліквідністю комерційного банку [Текст] / М. О. Довгальова, О. В. Шестакова // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С. 28-31.

РЕЗЮМЕ

Фатюха Вікторія, Самченко Ольга

Усовершенствование методов управления ликвидностью коммерческого банка

В статье обоснована экономическая природа банковской ликвидности и необходимость ее управления. Проанализированы существующие методы управления ликвидностью банков. Разработаны рекомендации для коммерческих банков по усовершенствованию методов управления ликвидностью.

RESUME

Fatyuha Viktoria, Samchenko Olga

Improvement of the liquidity management of commercial bank

In the article the economic nature of banking liquidity and the need to control are proved. The recommendations for commercial banks to improve liquidity management are worked out. Existing methods of liquidity management of banks are determined.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2011 р.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ВАТ «ОЩАДБАНК» НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Проведено аналіз діяльності Ощадного банку на ринку банківських послуг порівняно з 10 найбільшими банками України за станом на 01.10.2010 року. Досліджено результати роботи Ощадбанку за 2009 рік і визначено напрямки стратегії його розвитку.

Ключові слова: Ощадбанк, загальні активи, пасиви, власний капітал, залучені кошти, зобов'язання, кредити, фінансовий результат, прибуток.

Об'єктивна необхідність проведення економічних реформ в Україні, подолання кризових явищ у виробничій та фінансовій сферах, забезпечення соціального захисту населення ставлять перед банківською системою завдання пошуку нових підходів до організації діяльності банківських установ, зокрема ВАТ «Державний ощадний банк України» (ВАТ «Ощадбанк»).

Проблеми функціонування банківської системи України висвітлені в працях вітчизняних учених, таких, як О. В. Дзюблюк, Б. С. Івасів, Б. Л. Луців, А. М. Мороз, М. І. Савлук, К. А. Срібна, В. І. Срібний та інших. Окремі аспекти діяльності та розвитку ВАТ «Ощадбанк» досліджені в працях В. Другова [11], Г. О. Пересадько [3], О. В. Радченко [3], Г. Ханаса [11]. Однак питання, пов'язані з функціонуванням ВАТ «Ощадбанк» в умовах фінансової кризи, фактично не досліджені.

Метою статті є аналіз та оцінка розвитку ВАТ «Ощадбанк», пошук шляхів покращення функціонування в сучасних умовах.

31 грудня 1991 року Ощадбанк зареєстровано в НБУ як самостійну банківську установу – «Державний спеціалізований комерційний ощадний банк України». Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 1999 р. на виконання розпорядження Президента України від 20 травня 1999 р. Державний спеціалізований комерційний ощадний банк України перетворено у відкрите акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» (ВАТ «Ощадбанк») [5, с. 3].

Ощадбанк – єдиний серед українських банків, який відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» має закріплену державну гарантію збереження вкладів громадян та їх видачі за першою вимогою.

Ощадбанк – установа з високою відповідальністю реалізації державних соціальних програм, активний учасник економічного та соціального розвитку кожного регіону і міста. ВАТ «Ощадбанк» – одна з найбільших фінансово-банківських установ в Україні. Одна з його основних стратегічних переваг – найбільша серед українських банків філіяльна мережа – понад 6000 по всій країні, де працює майже чверть банківського персоналу України. Це дає можливість банку обслуговувати клієнтів у будь-якому куточку нашої країни. Понад 6000

його установ виконують функції з виплати пенсій, соціальної допомоги, компенсаційних виплат громадянам, приймання комунальних платежів, надання повного спектру банківських та інших операцій [2; 5, с. 5].

Територіальна рівномірність розміщення установ Ощадбанку, на нашу думку, істотно впливає на розвиток економіки областей та України загалом.

Сьогодні послугами банку користуються всі категорії населення, що зумовлює провідну позицію банку на ринку роздрібних банківських послуг України. Банк зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування корпоративних клієнтів.

Стратегія банку спрямована на максимальний розвиток бази клієнтів, розширенні переліку послуг, збільшенні присутності на ринку банківських продуктів та послуг.

ВАТ «Ощадбанк» пропонує своїм клієнтам як юридичним, так і фізичним особам, повний перелік банківських послуг, зокрема [2]:

- відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів;
- кредити на придбання житла, автомобілів, товарів тривалого користування;
- короткострокові та довгострокові кредити підприємствам, установам, організаціям;
- переказ грошових коштів у національній та іноземній валюті в Україні та за кордон з відкриттям та без відкриття рахунку;
- обслуговування і продаж чеків, векселів та інших платіжних інструментів;
- купівля-продаж банківських металів;
- розміщення коштів на депозитних рахунках;
- відкриття карткових рахунків та обслуговування банківських платіжних карток міжнародних платіжних систем MasterCard International і Visa International;
- відповідальне зберігання та надання в оренду сейфів для зберігання цінностей та документів;
- депозитарні послуги зберігача цінних паперів;
- перевезення валютних цінностей, інкасація коштів та інші.

На сьогодні у своїй роботі Ощадбанк керується спеціально розробленою Програмою розвитку на 2006 -

2010 роки. Це настановчий документ, що визначає стратегічні цілі, пріоритетні завдання та напрями розвитку Ощадбанку на період з 2006 до 2010 року, з урахуванням його ролі та значення для суспільства, а також досвіду з попередніх програм і змін [4].

Незважаючи на непрості економічні умови 2009-2010 років, ВАТ «Ощадбанк» вдалося вистояти та зміцнити свої позиції на ринку фінансових послуг. Ощадбанк був і залишається надійною опорою вітчизняної банківської системи, основою її стійкості та надійності, довіри, зміцнення і розвитку.

Протягом 2009-2010 років банк підтримував стабільну публічну репутацію. Так за результатами незалежних досліджень Інтернет – ресурсу «Економічна правда» Ощадбанк неодноразово було визнано лідером рейтингу надійності депозитних вкладів в українських банках. За рейтингом газети «Дело» Ощадбанк увійшов до двадцяти найбільш надійних банків в Україні та одержав найвищий рейтинг надійності за результатами дослідження журналу «Експерт». Щотижневик «Контракти» обрав саме Ощадбанк найбільш привабливим банком у 2009 році. Він став також переможцем Всеукраїнського рейтингового конкурсу за програмою «Лідери XXI століття» «Кращі підприємства України – 2009» [5, с. 5].

Як повідомило Міжнародне рейтингове агентство Moody's, підвищено прогноз рейтингу ВАТ «Ощадбанк» за довгостроковими депозитами у національній валюті та його боргового рейтингу (поточна оцінка «B2») з «негативного» до «стабільного».

Таке рішення прийнято у зв'язку зі стабілізацією

кредитного портфеля банку і зниження суверенних і квазісуверенних ризиків, що домінують у балансі кредитно-фінансової установи. Крім того, у повідомленні агентства наголошується на задовільному фінансовому результаті банку та стабілізації якості активів у другій половині 2010 року, що пов'язано із поліпшенням фінансового стану найбільших позичальників банку. Оцінку банку також підтримують його потужна ринкова позиція, найрозгалуженіша мережа установ в Україні та високий регулятивний капітал [2].

Незважаючи на кризовий стан банківського сектора України протягом 2009-2010 років, зусилля установ Ощадбанку були спрямовані на забезпечення ефективної діяльності, платоспроможності, підтримання ліквідності на необхідному рівні, своєчасне та якісне обслуговування клієнтів. За 2009-2010 роки банк забезпечив виконання встановлених фінансових цілей, працював прибутково і досяг позитивних результатів.

Ощадбанк стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг та прагне бути сучасним конкурентоспроможним банком.

У 2009-2010 роках Ощадбанк посів найвищі сходинки банківського рейтингу за обсягом загальних активів, власного капіталу, залучення коштів, кредитів та заборгованості клієнтів і фінансового результату (прибутку).

У табл. 1 представлені банківські установи України з найбільшими обсягами загальних активів.

Таблиця 1. Банки України з найбільшим обсягом загальних активів станом на 01.10.2010 року [7, с. 42-43]

№ з/п	Найменування банку	Загальні активи, тис. грн.
1.	Приватбанк	104398412
2.	Укресімбанк	68978278
3.	Ощадбанк	59505607
4.	Райффайзенбанк «Аваль»	55931952
5.	Укрсіббанк	43300992
6.	Укрсоцбанк	42948730
7.	ВТБ банк	30826219
8.	Промінвестбанк	28913755
9.	Альфа-банк	27142343
10.	ОТП банк	26203768

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що за обсягом загальних активів лідером є Приватбанк 104398412 тис. грн., на другому місці державний банк Укресімбанк з обсягом загальних активів 68978278 тис. грн. і третє місце посів Ощадбанк – 59505607 тис. грн.

За розміром кредитів та заборгованості клієнтів, які складають 90976931 тис. грн., а станом на 01.10.2010 року лідирує Приватбанк, За цим показником Ощадбанк посідає третє місце – 4509181 тис. грн. (табл. 2).

Активна діяльність Ощадбанку за 2009 рік характеризується значним кількісним зростанням. Активи Ощадбанку за 2009 рік зросли на 1844610 тис. грн. або на 3,2% і досягли 59926579 тис. грн. на 01.01.2010 року (табл. 3). Для структури активів Ощадбанку за 2009 рік характерне зростання частки більш дохідних активів – кредитів, наданих клієнтам, в 1,2 раза, обсяг яких на кінець звітного року склав 41732973 тис. грн. Частка цих кредитів зросла на 10,9% і склала 69,6% від обсягу активів. Це створювало умови

для економічного зростання та посилення позитивного впливу Ощадбанку на соціально-економічний розвиток областей та України в цілому.

Незважаючи на кризові явища на фінансовому ринку, Ощадбанк постійно підтримував ліквідність на достатньому рівні для забезпечення своєчасних розрахунків за дорученням клієнтів. Грошові кошти та еквіваленти зросли на 732159 тис. грн. або на 13,8% і за станом на 01.01.2010 року становили 6034358 тис. грн., а їх частка в активах Ощадбанку склала 10,1% (див. табл. 3).

Станом на 01.10.2010 року за розміром власного капіталу лідером є Укресімбанк, власний капітал якого складає 17435072 тис. грн. Ощадбанк посів друге місце – 16615032 тис. грн. (табл. 4).

Станом на 01.11.2010 року за обсягами залучення коштів Ощадбанк посів четверте місце, в 2,2 раза поступаючись Приватбанку (табл. 5).

Структура пасивів Ощадбанку змінилась у бік зростання часток коштів клієнтів і власного капіталу,

Таблиця 2. Банки України з найбільшим обсягом кредитів та заборгованості клієнтів за станом на 01.10.2010 року [7, с. 42]

№ з/п	Найменування банку	Кредити та заборгованості клієнтів, тис. грн.
1.	Приватбанк	90976931
2.	Укрексімбанк	51963147
3.	Ощадбанк	4509181
4.	Райффайзенбанк «Аваль»	44910412
5.	Укрсиббанк	40984040
6.	Укрсоцбанк	38045579
7.	ВТБ банк	26206217
8.	Промінвестбанк	27146921
9.	Альфа-банк	24938349
10.	ОТП банк	23875619

Таблиця 3. Динаміка і структура активів ВАТ «Ощадбанк» за 2008-2009 роки [5, с. 56] (на кінець періоду)

Показники	2008 рік		2009 рік		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Грошові кошти та еквіваленти	5302199	9,1	6034358	10,1	+732159	1,0
2. Кошти в інших банках	376571	0,6	205244	0,3	-171327	-0,3
3. Кредити за заборгованість клієнтів	34248672	59,0	41732973	69,6	+7484301	+10,9
4. Цінні папери в портфелі банку на продаж	12059374	20,8	5888514	9,8	-6170860	-11,0
5. Цінні папери в портфелі банку на погашення	3811207	6,6	3273943	5,5	-537264	-1,1
6. Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	249	0	241375	0,4	+241126	+0,4
7. Основні засоби та нематеріальні активи	2114228	3,6	2162785	3,6	+48557	0
8. Інші фінансові активи	116478	0,2	206583	0,4	+90105	+0,2
9. Інші активи	52991	0,1	180804	0,3	+127813	+0,2
10. Усього активів	58081969	100,0	59926579	100,0	+1844610	0

Таблиця 4. Банки України з найбільшим обсягом власного капіталу за станом на 01.10.2010 року [7, с. 54-55]

№ з/п	Найменування банку	Усього власного капіталу, тис. грн.
1.	Укрексімбанк	11502264
2.	Ощадбанк	17435072
3.	Приватбанк	16615032
4.	Райффайзенбанк «Аваль»	6424003
5.	Укрсиббанк	3055298
6.	Укрсоцбанк	6067945
7.	ВТБ банк	2182530
8.	Промінвестбанк	4854554
9.	Альфа-банк	3101814
10.	ОТП банк	3045069

Таблиця 5. Банки України з найбільшим обсягом коштів юридичних і фізичних осіб за станом на 01.10.2010 року [7, с. 48-49], тис. грн.

№ з/п	Найменування банку	Загальні зобов'язання	Кошти юридичних осіб	Кошти юридичних осіб на вимогу	Кошти фізичних осіб	Кошти фізичних осіб на вимогу
1.	Приватбанк	92896148	18230501	9335053	49516224	9063395
2.	Укрексімбанк	51543205	13371576	9202527	11496276	1390380
3.	Ощадбанк	42890575	11452063	9228342	17031885	5641242
4.	Райффайзенбанк «Аваль»	49507950	4510828	3555130	18244857	8340388
5.	Укрсиббанк	40245694	5701415	3390517	12299935	4962658
6.	Укрсоцбанк	36880785	5192946	3381131	9535403	2564281
7.	ВТБ банк	28643690	4595780	2579030	4921461	866780
8.	Промінвестбанк	24059201	5606126	4133362	11376787	2638363
9.	Альфа-банк	24040530	4813673	2068369	4418592	598446
10.	ОТП банк	23158698	3424706	2989922	3771574	2158804

які склали відповідно 40,9% та 27,3%, та зменшення частки коштів інших банків і Національного банку України з 39,9% до 28,5% (табл. 6).

Зобов'язання Ощадбанку за 2009 рік зросли на 1149023 тис. грн. або на 2,7% і на 01.01.2011 року досягли 43540229 тис. грн. (див. табл. 6).

Серед них кошти банків знизилися на 6097252 тис. грн. або на 26,3% і на 01.01.2010 року склали 17067961 тис. грн.. Їх частка у пасивах знизилась з 39,9% до 28,5%. Кошти клієнтів за 2009 рік зросли на 8201195 тис. грн. або на 50,2%. Їх частка у пасивах зросла з 28,1% до 40,9%. Таким чином, довіра клієнтів як юридичних, так і фізичних осіб до Ощадбанку за 2009 рік зросла. Загалом процентні зобов'язання Ощадбанку склали 41591654 тис. грн., або 69,4% пасивів банку, у т. ч. кошти клієнтів як юридичних, так і фізичних осіб – 24523693 тис. грн. і зобов'язання перед іншими банками та Національним банком України – 17067961 тис. грн. (табл. 6). Крім того, з метою підвищення рівня капіталізації банку у 2007

році були залучені кошти на умовах субординованого боргу, їх залишок (без урахування нарахованих витрат) на 01.01.2010 року становив 824578 тис. грн. (див. табл. 6).

Власний капітал Ощадбанку за 2009 рік збільшився на 695587 тис. грн. або на 4,4% і становив 16386350 тис. грн. (див. табл. 6). Його частка в пасивах з початку 2009 року зросла на 0,3 в.п. і складала 27,3%. Найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу займає статутний капітал – 86,7%. При цьому частка прибутку 2009 року зросла в 2,2 раза (з 1,9% до 4,2%) за рахунок збільшення його обсягу порівняно з 2008 роком у 2,3 раза [5, с. 10].

Фінансовий результат є одним з найбільш значущих показників діяльності банків в Україні (табл. 7).

За наведеними даними найбільший прибуток за станом на 01.10.2010 року отримав Приватбанк. Цей показник складає 993103 тис. грн. Ощадбанк отримав прибуток у розмірі 431303 тис. грн., що в 2,3 рази менше Приватбанку (див. табл. 7).

Таблиця 6. Динаміка і структура пасивів ВАТ «Ощадбанк» за 2008-2009 роки [5, с. 56] (на кінець періоду)

Показники	2008 рік		2009 рік		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Кошти банків	23165213	39,9	17067961	28,5	-6097252	-11,4
2. Кошти клієнтів	16322498	28,1	24523693	40,9	+8201195	+12,8
3. Боргові цінні папери, емітовані банком	501619	0,9	446177	0,8	-55442	-0,1
4. Зобов'язання щодо поточного податку на прибуток	9235	0	71	0	-9164	-
5. Відстрочені податкові зобов'язання	369266	0,6	410756	0,7	+41490	+0,1
6. Резерви за зобов'язаннями	6622	0	4123	0-	-2499	-
7. Інші фінансові зобов'язання	1184393	2,0	225934	0,4	-958459	-1,6
8. Інші зобов'язання	39084	0,1	36936	0	-2148	-0,1
9. Субординований борг	793276	1,4	824578	1,4	+31302	-
10. Усього зобов'язань	42391206	73,0	43540229	72,7	+1149023	-0,3
11. Статутний капітал	14211516	24,5	14211516	23,7	-	-0,8
12. Нерозподілений прибуток	306497	0,5	999621	1,6	+693124	+1,1
13. Резервні та інші фонди банку	1172750	2,0	1175213	2,0	+2463	-
14. Усього власного капіталу	15690763	27,0	16386350	27,3	+695587	+0,3
10. Усього пасивів	58081969	100,0	59926579	100,0	+1844610	0

Таблиця 7. Фінансові результати діяльності 10 найбільших банків України за станом на 01.10.2010 року [7, с. 60-61]

№ з/п	Найменування банку	Чистий прибуток/(збиток) банку, тис. грн.
1.	Приватбанк	993103
2.	Укрексімбанк	34753
3.	Ощадбанк	431303
4.	Райффайзенбанк «Аваль»	34930
5.	Укрсиббанк	-2056895
6.	Укрсоцбанк	23748
7.	ВТБ банк	-130558
8.	Промінвестбанк	-593099
9.	Альфа-банк	775
10.	ОТП банк	204877

Для порівняння протягом 2009-2010 років банківська система України характеризувалася зниженням ефективності діяльності. За 2009 рік збитки у банківській системі склали 38450 млн. грн., а за 2010 рік – 13027 млн. грн. [11].

За 2009 рік рівень рентабельності активів Ощадбанку становив 1,22% проти від'ємного значення цього показника у середньому по банках України. Так за

2009 рік рівень рентабельності активів банків України знизився до -4,38%, а за 2010 – до -1,44% [1].

У 2010 році тривала тенденція щодо підвищення простроченої заборгованості за кредитами банків України, яка станом на 01.01.2011 року становила 11,24% суми кредитів наданих [1].

Традиційно незначний рівень «поганих» боргів показують державні банки. За даними банківських

балансів на 1 червня 2009 року частка прострочених кредитів в «Ощадбанку» становила 1,4% (мінімальне значення серед найбільших банків), а «Укрексімбанку» – 2,9%.

На основі проведеного дослідження діяльності ВАТ «Ощадбанк» можна зробити наступні висновки.

Ощадбанк посів друге місце серед банків України за обсягом власного капіталу, за фінансовим результатом (прибутком), третє місце за обсягом загальних активів, за розміром кредитів та заборгованості клієнтів і четверте місце за обсягами залучення коштів. Цим Ощадбанк довів свою стійкість і здатність оперативно реагувати на зміни в економіці.

Ощадний банк зайняв свою нішу на ринку банківських послуг, суттєво зміцнивши свою конкурентоспроможність і позицію, що є наслідком розвиненої філійної мережі та використання сучасних технологій і конкурентоспроможних ставок, тарифів у роботі з клієнтами.

Напрямами стратегії розвитку Ощадбанку є:

- залучення на розрахунково-касове обслуговування державних підприємств і підприємств, які фінансуються за рахунок бюджету;
- заохочення кадрів до підвищення кваліфікації;
- покращення матеріально-технічної бази;
- запровадження нових банківських та інформаційних технологій, інновацій;
- банківському менеджменту Ощадного банку, як найбільшого державного банку, доцільно розробити механізми удосконалення управління філіями та ризиками та стати членом національної системи масових електронних платежів.

Список літератури

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm
2. Офіційний сайт ВАТ «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oschadnybank.com/>
3. Пересадько Г. О. Інноваційний розвиток, стан і перспективи державного ощадного банку України [Електронний ресурс] / Г. О. Пересадько, О. В. Радченко // Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», 2010. - С. 216 - 219. - Режим доступу: http://lib.academy.sumy.ua/library/Zbirnik/1024_2010.pdf#page=216.
4. Програма розвитку Ощадбанку на 2006-2010 роки (основні положення) [Електронний ресурс], 2005. - 12 с. - Режим доступу: http://www.oschadnybank.com/i_upload/file/FFF0EE3F0E0E0F0EE7E2E8F2EAF31154610146%282%29.pdf.
5. Річний звіт за 2009 рік Відкритого акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]. - К., 2010. - 72 с. - Режим доступу: http://www.oschadnybank.com/i_upload/file/!!26-07-go-sbor.pdf.
6. Срібна, К. А. Сучасні тенденції розвитку банків в Україні [Електронний ресурс] / К. А. Срібна, В. І. Срібний. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Nvfb/2010_1/0110st11.pdf.
7. Структура активів, власного капіталу, зобов'язань та фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.10.2010 року (у розрізі банків) [Текст] // Вісник Національного банку України, 2010. - №12. С. 42-65.
8. Ханас, Г. Проблеми та перспективи розвитку Ощадного банку України [Текст] / Г. Ханас, О. Другов // Регіональна економіка, 2006. - №1. - 104-109.

РЕЗЮМЕ

Чайковский Ярослав

«Аналитическая оценка деятельности ОАО «Ощадбанк» на рынке банковских услуг Украины»

Рассмотрено становление и роль открытого акционерного общества «Державний ощадний банк України» (ОАО «Ощадбанк») среди украинских банков. Проанализировано деятельность и место Ощадбанка на рынке банковских услуг в сравнении с 10 наибольшими коммерческими банками Украины по состоянию на 01.10.2010 г. по объему общих активов, кредитов и задолженности клиентов, собственного капитала, привлечения средств, финансовому результату (прибылю). Исследовано результаты работы Сбербанка за 2009 год и определено направления стратегии его развития в условиях преодоления кризиса.

RESUME

Chaykovskiy Yaroslav

«Analytical Estimation of Activity of JSC Oschadbank at the Market of Bank Services of Ukraine»

Becoming and role of open corporation the «State saving bank of Ukraine» (JSC Oschadbank) among of the Ukrainian banks are considered. Activity and place of Oschadbank at the market of bank services by comparison to 10 by the most commercial banks of Ukraine on a 01.10.2010 is analysed on the volume of general assets, credits and debt of clients, property asset, bringing in of money, financial result (by an income). The results of job of Oschadbank performances during 2009 are researched and directions of strategy of its development in the conditions of overcoming of crisis are determined.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Проаналізовано вплив світової фінансової кризи 2008-2009 років на виникнення кризових явищ у банківській системі України. Обґрунтовано, що непродумана і ризикова діяльність переважної більшості українських банків у сфері валютно-кредитних відносин суттєво погіршила якість кредитного портфеля, стала основною причиною девальвації гривні, спровокувала кризу ліквідності і призвела їх до збиткової діяльності.

Ключові слова: фінансова криза, дисбаланси, депозити, кредити, девальвація, ліквідність, рефінансування, рекапіталізація.

Фінансова криза 2008-2009 років стала суворим випробуванням для економіки усього світу. Особливо її негативний вплив відчули країни з перехідною економікою і, напевно, найбільшою мірою Україна. Криза загострила питання реабілітації банківського сектору та стабілізації грошово-кредитної системи. Виникла необхідність аналізу причин, що породили кризу в банківському секторі, щоб розробити обґрунтовані підходи до подолання кризових явищ і підвищення стійкості як банківської системи, так і реального сектора економіки.

У наукових дискусіях щодо причин виникнення фінансової кризи 2008-2009 років та їх наслідків для світового співтовариства і окремих національних господарств, зокрема і України, беруть участь багато вітчизняних науковців, а саме: О. Барановський [1], А. Гальчинський [2], В. Геець [3], О. Дзюблюк [4], В. Козюк [5], І. Лютий [6], Р. Пустовійт [7], Т. Унковська [8], А. Чухно [9] та інші. Вчені звертають увагу, що саме поглиблення глобалізаційних процесів і високий рівень інтернаціоналізації світової економіки зумовили значні втрати національних фінансових систем та загальмували їх розвиток. Водночас у їх працях залишився поза увагою вплив фінансової кризи на банківську систему України, причин, що сприяли швидкому поширенню кризових явищ і їх руйнівних наслідків.

Метою статті з цих позицій є аналіз впливу фінансової кризи на банківський сектор і виявлення причин, які призвели до руйнівних наслідків для кредитно-банківської системи України.

Фінансова криза 2008-2009 років, початком якої стала криза на ринку іпотеки США, переросла в кризу реальної економіки практично всіх країн світу, що свідчить про колосальну взаємозалежність процесів глобального розвитку. Доказом цього є і разюча швидкість поширення та глибина кризових явищ: упродовж декількох місяців вони виявилися фактично у всіх країнах світу незалежно від рівня розвитку їх економіки.

Детонатором початку кризи став крах найбільших іпотечних корпорацій США "Фенні Мей" ("Fannie Mae") і «Фредді Мак» ("Freddie Mac"), що призвів до кризи фінансових ринків, різкого зниження фондових індексів на всіх найбільших фондових біржах світу і банкрутства значної кількості банків.

Серед основних першопричин гострої фінансово-

економічної кризи переважно вказується на особливості сучасної світової економіки, яка пов'язана з домінуванням у ній фінансових установ і насамперед глобальних банків [6, с. 11]. Саме стратегія виходу останніх на нові ринки і створення нових секторів ринку фінансових послуг в умовах фінансової глобалізації посилює ризики нестійкого розвитку окремих країн і регіонів.

У процесі бурхливого розвитку фінансових і товарних ринків грошові потоки значно перевищили товарні й у деяких сферах стали майже неконтрольовані. Відбулося порушення гранично допустимих пропорцій між обсягами товарних і грошових потоків, що призвело до їх розбалансування між галузями, країнами і регіонами світу [6, с. 11]. Постійне зростання споживчого попиту і його стимулювання шляхом зниження облікової ставки ФРС США спричинило значне збільшення боргового навантаження на домогосподарства. В результаті виникла фінансова криза, яка переросла у системну фінансово-економічну кризу.

В Україну, як і в більшість країн із перехідною економікою, світова фінансова криза прийшла через три-чотири квартали після її початку в США. У докризовий період державний борг України був порівняно незначним (станом на 1 жовтня 2008 року становив 14,1 млрд. дол. США), а стан бюджетної сфери доволі надійним. Фінансування проектів у реальній економіці здійснювалося у вигляді прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а короткочасні капітали інвестувалися в економіку в основному через дочірні структури іноземних банків, які бачили перспективи свого розвитку в цих регіонах. Приплив іноземного капіталу, хоча і меншою мірою, продовжував відбуватися і на початку виникнення у світі фінансової кризи.

Її вплив Україна відчула у третьому кварталі 2008 року. Значне падіння світових цін на сировинні товари призвело до різкого зменшення обсягів українського експорту і валютних надходжень, що спричинило скорочення золотовалютних резервів НБУ і посилення тиску на валютні курси.

Після потрясінь у фінансових центрах світу транскордонне чисте кредитування різко скоротилося, і у фінансових установ України виникли значні проблеми із рефінансуванням зовнішньої заборгованості. Багато вітчизняних фінансових компаній виявилися неспроможними виконувати взяті на себе зобов'язання

з фінансового обслуговування своїх клієнтів. Це підвищило недовіру суб'єктів господарювання і населення до фінансово-банківської системи, зумовило значний відплив депозитних коштів, спричинило дезорганізацію готівково-грошового обігу і девальвацію гривні, а також посилило соціальну напругу у суспільстві.

На переконання М. Савлука [10, с. 37], банківський сектор безпосередньо пов'язаний з девальвацією національної валюти через допущені помилки під час формування ресурсної бази провідних банків. Роль зовнішніх запозичень та інших механізмів валютних залучень була перебільшена. Внаслідок цього в ресурсній базі переважали недепозитні валютні кошти (зовнішні запозичення), відтак банки опинилися під величезною загрозою курсових ризиків. Якби банки розмістили ці кошти на валютному ринку, тобто продали, а операції кредитування проводили в національній валюті, то весь тягар курсових ризиків ліг би на них. Для уникнення цих ризиків банки вдалися до валютного кредитування, перекававши їх на позичальника.

Проте ухилення банків від даного ризику спричинило появу низки інших загроз. Оскільки надані в кредит валютні кошти в основному витрачалися на оплату імпортованих товарів і вивозилися за межі України, то це зменшувало їх пропозицію. На внутрішньому ринку позичальникам для розрахунків з банками необхідна була валюта, а банки потребували для розрахунків з іноземними контрагентами. Це значною мірою дестабілізувало валютний ринок і погіршило становище банків на довгострокову перспективу.

Непродумана та ризикова їх діяльність у сфері валютно-кредитних операцій стала основною причиною девальвації гривні. Внаслідок девальвації національної валюти на 60 % чимало позичальників, які отримали

кредити в іноземній валюті, виявилися неплатоспроможними. За рахунок курсової різниці на їх плечі лягло додаткове фінансове навантаження в сумі 180 млрд. грн., з них 95 млрд. грн. припало на юридичних осіб і 85 млрд. грн. – на фізичних [10, с. 36].

Найбільше втрат серед усіх вітчизняних фінансових посередників зазнав банківський сектор, що втілювалося через:

- масовий відплив коштів населення з банківських рахунків;
- кризу ліквідності багатьох банків;
- значне зростання проблемної позичкової заборгованості;
- збиткові результати діяльності більшості українських банків.

Першим симптомом кризових явищ у банківській системі України був масовий відплив коштів із рахунків вкладників восени 2008 р., який був спровокований рейдерською атакою на один з найбільших банків країни – «Промінвестбанк». Лише за жовтень 2008 року населення вилучило вкладів на суму 8,9 млрд. грн., і цей процес продовжувався до кінця I-го кварталу 2009 року [11].

Відплив депозитних коштів, накопичення валютних і строкових дисбалансів між депозитною базою і кредитними вкладеннями (див. табл. 1) у четвертому кварталі 2008 року призвів до проблеми ліквідності значної кількості банків. Ризик ліквідності був спровокований високою ризиковою кредитною політикою через надання довгострокових кредитів без наявності у необхідному обсязі й валюті платежу відповідних внутрішніх довгострокових ресурсів.

Активне залучення впродовж декількох років зовнішніх запозичень, які були значно дешевші, ніж внутрішні, призвело до значного зростання зовнішньої

Таблиця 1. Динаміка окремих показників, що характеризують дисбаланси у банківській системі України в 2006-2008 роках [12, с. 262]

Показники	2006 р.	2007 р.	01.08.2008 р.
Співвідношення депозитів і кредитів, наданих суб'єктам економіки	0,58	0,42	0,40
Співвідношення довгострокових депозитів і довгострокових кредитів, наданих суб'єктам економіки	0,51	0,44	0,43
у тому числі: співвідношення довгострокових депозитів і довгострокових кредитів, наданих суб'єктам економіки в національній валюті	0,67	0,69	0,66
співвідношення довгострокових депозитів і довгострокових кредитів, наданих суб'єктам економіки в іноземній валюті	0,40	0,27	0,26
співвідношення термінових депозитів і кредитів, наданих суб'єктам економіки	0,50	0,44	0,42

заборгованості банків (41 млрд. дол. США станом на 1 жовтня 2008 року). Валютні позики у структурі кредитних вкладень у 2007-2008 роках зросли у 3,5 рази порівняно із кінцем 2006 року і становили 475,6 млрд. грн., а їх питома вага в сукупних валових кредитах банків на кінець 2008 року становила 60, 32% [11]. Ще більш небезпечними були дисбаланси у співвідношенні довгострокових депозитів і довгострокових кредитів в іноземній валюті. Враховуючи, що в переважній більшості залучення були короткостроковими, а в умовах зростання нестабільності на міжнародних фінансових ринках і згорання кредитних програм багатьма закордонними банками можливості нових запозичень значно знизилась, то це підвищило ризики

забезпечення ліквідності українських банків.

Значно погіршилось співвідношення строкових депозитів і кредитів, наданих суб'єктам економіки. Якщо строкові депозити фізичних осіб і суб'єктів господарювання у 2007 році покривали 41,8 % суми наданих кредитів, а 2008 року – 33,5 %, то в 2009 році – лише 29,5%. За 2010 рік ситуація дещо покращилася і це покриття підвищилось до 37,7 % [13, с.27].

У гонитві за високими прибутками банкам часто надавали ризикові кредити без цільового призначення, не вимагали застави чи іншого забезпечення, сподіваючись компенсувати свої ризики високими відсотками (річні відсоткові ставки на кеш-кредити – 40 -111%, експрес-кредити – 36-80%, карткові кредити – 25

-58%) [14].

Доступність таких кредитів для позичальників підвищила на них попит, проте сплатити відсотки і погасити суму основного боргу виявилось неможливим для більшості з них. Як наслідок, значно зросли як обсяги сумнівних кредитів (105,5 млрд. грн.) і простроченої заборгованості за кредитами (69,9 млрд. грн.) станом на 1 січня 2010 року [6, с.15], так і погіршилося їх співвідношення (за мінусом резервів) до капіталу банків. Якщо на кінець 2008 року цей показник становив 9,16, то вже на кінець 2009 року він зріс до 31,97 [15, с.17]. Таке різке зниження рівня захищеності сумнівних й прострочених кредитів власним капіталом банків свідчить про підвищення ризику діяльності установ банківської системи України.

Внаслідок цих та інших чинників значно погіршилися фінансові результати діяльності банків. Якщо у 2008 році установи банківської системи України отримали 7,3 млрд. грн. прибутку, то в 2009 році збитки сягнули 38,5 млрд. грн. і в 2010 році – 13,0 млрд. грн. [13, с. 27].

З метою пом'якшення кризових явищ у банківській системі НБУ посилює свою контролюючу і регулюючу діяльність.

Хоча НБУ не взяв на себе гарантування виплат населенню за всіма банківськими депозитами (стовідсоткова гарантія надана лише вкладникам Ощадбанку), але було підвищено межу гарантування вкладів до 150 тис. грн. через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Найбільш проблемні банки (Родовід-банк, «Київ», Укргазбанк) були рекапіталізовані, на що було спрямовано 9,553 млрд. грн. державних коштів. Бюджетом на 2009 рік на рекапіталізацію інших банків передбачено ще 44 млрд. грн. [11].

Були введені деякі обмеження щодо використання населенням банківських вкладів у банках, де діяла тимчасова адміністрація НБУ (сума зобов'язань цих банків за депозитами фізичних осіб у загальній їх сумі по банківській системі України становила 7,0 %). Повний мораторій на задоволення вимог кредиторів було застосовано до ПАТ «Родовід-банк» (до 15.03.2010 р.) і ПАТ «Банк Столиця» (до 19.07.2010 р.) [15, с. 15].

Рятуючи банківську систему від дефолту, НБУ здійснював їх рефінансування. З цієї метою у 2008 році ним було надано кредитів банкам на 170 млрд. грн. і у першому півріччі 2009 року – на 55,8 млрд. грн. [16, с. 13]. Проте недостатній рівень контролю зі сторони НБУ за використанням цих ресурсів дозволив окремим банкам використати їх не на розширення кредитування реального сектору економіки, а на купівлю іноземної валюти і її спрямування за кордон. Цим самим було завдано удару по золотовалютним резервам України і сформовано потужний інфляційний потенціал.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що однією із основних причин настання кризи у банківській системі України є грубі помилки з боку менеджменту банківських установ і недоліки у системі регулювання й нагляду за ними зі сторони регуляторних органів.

Кризові явища у банківській системі України зумовлені дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Процес активного проникнення на банківський ринок системних іноземних банків, за якими стоїть потужний корпоративний бізнес, сприяв буму роздрібного кредитування на придбання іноземних товарів (автомобілів, побутової техніки тощо), а отже і просуванню імпортової продукції на український ринок.

Це посилює не виробничу, а споживацьку спрямованість розвитку економіки України. Стрімке нарощування залучення короткострокового іноземного капіталу стало однією із причин підвищення ризикованості діяльності вітчизняних банків і значного негативного впливу світової фінансової кризи як на банківську систему, так і в цілому на економіку України.

Ризикова діяльність переважної більшості українських банків, спрямована на отримання максимально великих прибутків, призвела до значного погіршення якості їх кредитного портфеля, кризового стану ліквідності і збиткової діяльності. Це ще раз вказує на необхідність у ході прийняття управлінських рішень орієнтуватися не лише на прибутковість, а й оцінювати можливі ризики і зважувати їх допустимість для банку.

Подолати ж наявні негативні наслідки і не допускати їх у майбутньому можна за умови проведення ефективної грошово-кредитної політики держави, здійснення ефективних процедур регулювання трансграничних фінансових потоків і правил поведінки всіх учасників банківського ринку.

Список літератури

1. Барановський, О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання [Текст] : монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
2. Гальчинський, А. С. Віртуальне в економіці [Текст] / А. С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2010. - №2. – С. 5-15.
3. Геєць, В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [Текст] / В. Геєць // Економіка України. – 2009. - №2. - С. 5-23.
4. Дзюблюк, О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках [Текст] / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. - №5. – С. 20-30.
5. Козюк, В. Валютні резерви в умовах глобальної фінансової кризи та у посткризовій перспективі [Текст] / В. Козюк // Вісник Національного банку України. – 2010 жовтень. - №10 (176). – С. 59-65.
6. Лютий, І. Фінансово-економічна криза 2008-2010 рр.: деякі чинники та уроки [Текст] / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник Національного банку України. – 2011 січень. - №1 (179). – С. 10-16.
7. Пустовійт, Р. Чинники вдосконалення вітчизняної монетарної політики в умовах зовнішніх та внутрішніх загроз [Текст] / Р. Пустовійт // Економіка України. – 2010. - №2. – С. 63-76.
8. Унковська, Т. Є. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів [Текст] / Т. Є. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 14-33.
9. Чухно, А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. - №1. – С. 4-18.
10. Ефективне регулювання фінансової системи – запорука подолання кризи (Нотатки з круглого столу) [Текст] / Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. – 2010 грудень. - № 12 (178). – С. 36-38.
11. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
12. Стельмах, В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін [Текст] / В. С. Стельмах. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України; УБС. - 2009. – С. 264.
13. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2011 року [Текст] // Вісник Національного банку України. – 2011 лютий. - №2 (180). – С. 27.
14. Гриньков, Д. Танго и кеш [Текст] / Д. Гриньков // Бизнес. – 2007. - №6.
15. Герасименко, В. Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі України [Текст] /

В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. - №7 (173). – С. 12-19.

16. *Сивульський, М. І. Національні особливості фінансової кризи [Текст] / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2009. - №7. – С. 3-19.*

РЕЗЮМЕ

Чирак Ирина

Влияние финансового кризиса на банковскую систему Украины.

Проанализировано влияние мирового финансового кризиса 2008-2009 годов на возникновение кризисных явлений в банковской системе Украины. Обосновано, что необдуманная и рискованная деятельность преимущественного большинства украинских банков сфере валютно-кредитных отношений значительно ухудшила качество кредитного портфеля, стала основной причиной девальвации гривны, породила кризис ликвидности и породила кризис ликвидности и привела их к ущербной деятельности.

RESUME

Chyrak Iryna

The impact of financial crisis on the banking system of Ukraine.

The impact of the global financial crisis of 2008-2009 on the emergence of the crisis in the banking system of Ukraine is analyzed. It is proved that unconsidered and risky activity of the overwhelming majority of Ukrainian banks in monetary and credit relations significantly worsened the quality of the loan portfolio was the main reason for the devaluation of the hryvnia, gave birth to the liquidity crisis and led to their loss-making activities.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ КОЕФІЦІЕНТУ РЕЛОКАЦІЇ ЦЕНТРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДИСТАНЦІЙНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Розглянуто основні структурно-операційні елементи центру дистанційного обслуговування як внутрішнього підрозділу банку та самостійного бізнесу. Запропоновано розрахунково-обчислювану модель проектування віддаленого центру дистанційного обслуговування з комплексним урахуванням змінних стратегічних параметрів та регіональними особливостями локації.

Ключові слова: дистанційне обслуговування, банки, аутсорсінг, стратегічне планування, операційне управління, оптимізація витрат.

Національна банківська система сьогодні переживає складний трансформаційний період. Численні фактори внутрішнього та глобального впливу вимагають від банківських установ гнучкого та оперативного реагування на динаміку ринку, що моделюється під впливом інтервенції високотехнологічних закордонних фінансових структур, інтенсивної технологізації послуг та пригніченого кризовими процесами та водночас вибагливого споживача. Дистанційне банківське обслуговування в контексті політики реагування банку на тотальну еволюцію системи стає доречним альтернативним інструментом створення та утримання установою власної конкурентної позиції. Розгорнута десятиліття тому хвиля дистанціалізації послуг у прогресивних українських банках досягла певного рівня інфраструктурної та технологічної підготовки. Втім нещодавній кризовий катаклізм вніс корективи в стратегічні плани установ та спровокував однотайне стримування ефективних нововведень. Для відновлення активності на ринку банківських послуг та провадження стратегії банківської поведінки в нових соціально-економічних умовах необхідно здійснити комплексний перегляд чинних проектів дистанційного обслуговування та їх структурованого переоснащення.

Стратегічне управління активністю банків обговорюється науковцями в різних аспектах. Оптимізація діяльності в контексті історико-еволюційних подій та інновацій в економіці та банківництві досліджує Н. Меда, В. Кравець та О. Кравець, У. Владичин, М. Колісник [1; 3]. Маркетингові концепції банківської поведінки в умовах конкуренції на роздрібному ринку вивчаються у роботах З. Сороківської, О. Вовчак, В. Халло, О. Володько, Р. Фещура та в фундаментальних працях А. Мороза, М. Савлука, С. Реверчука, І. Лютого, О. Солодкої [2; 6; 9; 11]. Важливим у контексті реагування на змінні економічні явища є аналіз технологічності та функціональності банків, що висвітлено у доробку Н. Костіної, В. Антонова, Н. Ганах та презентовано здебільшого західними та російськими авторами: М. Васелевскі, Т. Медведською, С. Покровським, Н. Пантелеєвою та іншими [4; 5; 7; 8; 10;]. Дискусії навколо теми трансформації банківського обслуговування під впливом тотальної автоматизації в

системі фінансових послуг сформували значний теоретичний матеріал щодо чинників, які сприяють модернізації банків.

Внаслідок відносної молодості явища дистанційного обслуговування передусім в Україні, спостерігається нестача прикладних методів управління та структурованого моделювання багатоканальних систем. Ситуативна реальність кризових процесів, яку не в теорії переживає національна банківська система, вимагає ґрунтовного переосмислення академічних нарисів та гнучкого детального перепланування центрів дистанційного обслуговування як ключового функціонального елементу альтернативної системи послуг.

Метою статті є детальне обстеження інвестиційно-містких та операційних елементів центру дистанційного обслуговування. Оптимізація поточних витрат на супроводження бізнесових моделей є актуальним завданням для банків в після кризовому періоді. Відтворення демо-версійного дистанційного центру в різних операційно-географічних умовах дозволить сформулювати методичні рекомендації щодо підходів оптимальної з точки зору капітальних та поточних вкладень структури не тільки в банківському, а й у решті віддалених бізнесів.

Центри дистанційного обслуговування досить швидко інтегрувались у банківський бізнес завдяки перевагам віддаленості послуг, що виявляється в швидкості обслуговування, масовому характері ринкового впливу та суттєвій економії операційних витрат. У банківських контактних центрах клієнтопотік на одиницю часу в сотні, а інколи і в тисячі разів перевищує обсяги обслугованих клієнтів у традиційній мережі. Центри дистанційного обслуговування переважно створювались на території основних банківських офісів, що здебільшого розташовані на дорогах столичних майданчиків.

Наша методика дозволить банкам отримати зручний інструмент перегляду локаційних підходів до створення нового або переміщення діючого центру дистанційного обслуговування в місцевість з нижчими витратними коефіцієнтами. Набір розрахункових коефіцієнтів базується на цілісності системи дистанційного обслуговування, при цьому враховує відносно

самостійність та модульність деяких груп її елементів.

Під «Проектом релокації» в контексті методики розуміється сукупність підготовчих, практичних та майбутніх поточних заходів зі створення та/або переміщення та подальшого функціонування служб центру дистанційного обслуговування. З метою подальшого викладення сутності методики впроваджуємо тематичний термінологічний апарат:

- Коефіцієнт проектної привабливості – коефіцієнт вірогідної локації/релокації з огляду на вартісні та ринкові показники регіону в контексті комплексу інфраструктурних та функціональних елементів центру.
- Центр дистанційного обслуговування (також за текстом – КЦ) – структурний підрозділ банку, на який покладено комплекс функцій дистанційного обслуговування населення та/або представників компаній.
- Бізнес – сукупність стратегічних завдань організації, виконання яких вимагає наявності оптимального КЦ.

Сфера застосування методики розповсюджується на наступні заходи:

- впорядкування принципів створення та/або переміщення виробничих майданчиків КЦ;
- структурування та комплексне врахування вхідних умов бізнесу (компанії) при створенні та/або переміщенні КЦ у певному регіоні;
- виробництво гнучкого інструменту управління витратами різних категорій, пов'язаними зі створенням та/або переміщенням та поточним функціонуванням КЦ.

Релокація КЦ розглядається як самостійний проект, який може бути переміщений у часі та мати певні часові проміжки, створюватись у межах визначеного ресурсу та мати за мету досягнення обраних цільових показників. Окрім того, в межах загальної стратегії бізнесу проект реалізується в умовах ринку, тому має враховувати умови ринкових коливань та виникнення пов'язаних з цим ризиків. Принципи, які встановлюються в межах проекту з релокації КЦ:

- Принцип визначеності вхідних (базових) умов при проектуванні означає, що в ході Проекту релокації враховуються чітко сплановані, забюджетовані, вимірювані елементи, які структуруються як часові параметри та фінансові вкладення;
- Принцип відповідності стратегічним цілям та обсягам бізнесу полягає в тому, що кожна організація при створенні КЦ вирішує відмінні завдання, які накладають певну спеціалізацію при проектуванні.

В межах Принципу відрізняємо:

- КЦ як основний інструмент Бізнесу – як правило аутсорсингові, які безпосередньо задіяні в отриманні прибутку та можуть розглядатися як прибуткові центри. До цієї ж категорії належать самостійні колекторські агенції, основною метою яких є дистанційне обслуговування боргів.
- КЦ як структурний підрозділ бізнесу – внутрішні корпоративні КЦ, які створюються передусім як неосновна його підтримка та/або супроводження окремих функцій. До категорії переважно відносяться структурні in-house КЦ.
Змішані КЦ – залежні структурні підрозділи бізнесу, які виконують визначений обсяг його прямих

функцій, проте не покривають всі його потреби. До КЦ такої класифікації відносимо, наприклад, КЦ колекторських агенцій повного циклу (викупівля боргів, юридичний та field-collection) або КЦ інтернет-магазинів, що забезпечують консультації та прийом замовлень, проте не виконують сам продаж.

- Принцип ринкової умовності полягає в тому, що запропонована методика визначає загальні правила розрахунку привабливості Проекту проте не забезпечує абсолютність розрахованих показників, посилаючись на плінність ринкових характеристик та пов'язані з цим ризики. Отже, розраховані за методикою коефіцієнти можуть коригуватися в ході реалізації Проекту, що затягується в часі: залежність прямо пропорційна.

Проект релокації розглядається як тривалий у часі комплекс заходів, що відрізняються за характером впровадження та терміном реалізації. Відтак елементи, що враховуються при проектуванні розподілено на:

- Показники ринку – передбачають врахування ринкових тенденцій щодо дій конкурентів, соціально-економічного середовища регіону, прогнозу ризиків та визначаються коефіцієнтом ринкової привабливості регіону.
- Інвестиційні фактори – передусім визначаються тематичною відповідністю спеціалізації регіону та галузі діяльності бізнесу та обсягами бізнесу скорельованими на вільні ресурсоутворюючі елементи галузі.
- Поточні фактори є сукупністю поточних витрат, якими забезпечується операційна діяльність КЦ в межах потреб бізнесу. Поточні фактори містять інфраструктурні елементи галузі, регіональні економічні показники, що впливають на поточні витрати Бізнесу в регіоні.
- Опціональні фактори – визначаються як сукупність ймовірних необов'язкових заходів та пов'язаних з ними витрат на підтримку, супроводження та/або адміністративне управління КЦ, територіально віддаленого від Бізнесу.

Розрахунок проектної привабливості:

Показники ринку

- Z – Наявні Вищі Навчальні Заклади (ВНЗ) України III, IV рівня акредитації (вимірюється в од.).
- R_1 – Наявні ВНЗ (Z) певної спеціалізації, (вимірюється в одиницях та враховується значенням тільки за умови присутності фактору та з урахуванням чисельної частки тематичних ВНЗ).
- R_2 – Коефіцієнт вільного ринку робочої сили. Показник безробіття (визначається за значенням сегменту ранжованого переліку значень відсотку безробіття по регіонах України за методологією МОП).
- R_3 – Коефіцієнт конкурентної загрози (коефіцієнт ризику). Наявність КЦ інших Бізнесів (C) (служує понижуючим привабливістю коефіцієнтом за наявності ознаки. Визначається ранжовано від найбільшої чисельності КЦ в регіоні).
- R_4 – Коефіцієнт забезпеченості робочими місцями за рахунок навчальних закладів. Кількість місць наявних в регіоні КЦ (S) (визначається в співвідношенні до діючих ВНЗ (Z), що потенційно здатні забезпечити КЦ робочою силою. Враховується в контексті поточної вразливості проекту).

$$R = \frac{\sum_1^n R_i}{n} \times 100\%, \quad (1)$$

де R = частка виконання всіх коефіцієнтів ринку;
 $R_1 = [0; 1]$ – коефіцієнт відсотку присутності ВНЗ;
 $R_2 = [0; 0,9]$ – коефіцієнт відповідного рангу;
 $R_3 = [0; 1]$ – коефіцієнт зворотного ранжованого переліку регіонів з КЦ. Відсутність КЦ дорівнює 1, при цьому спрацьовує умова, що S також дорівнює 1.
 $R_4 = [0; 1] - Z/S$

$$R = \frac{(R_1 + R_2 + R_3 + R_4) \times 100\%}{4} = (R_1 + R_2 + \frac{Z}{S} + R_4) \times 0,25 \quad (2)$$

Показник операційного фактору

Фактор передбачає коефіцієнт наявності та прогнозованих обсягів поточних витрат, що виникатимуть безпосередньо при функціонуванні КЦ.

- O_1 – коефіцієнт ранжованої вартості оренди одиниці площі нерухомого майна від найдорожчої вартості;
- O_2 – коефіцієнт ринку заробітних плат. Розраховується ранжовано за середньомісячним розміром заробітних плат по регіонах;
- O_3 – коефіцієнт ранжованої сукупної вартості всіх комунальних платежів на одиницю витрати.

$$O = \frac{\sum_1^m O_i}{m} \times 100\% = (O_1 + O_2 + O_3) \times 0,33 \quad (3)$$

Показник опціонального фактору

Особливою відмінністю цього фактору є те, що він може не виникати, отже питома вага фактору має найнижче значення при розрахунку привабливості регіону.

- T_1 – коефіцієнт наявності альтернативних закладів навчання. Визначається у відсотковому відношенні до регіону з найбільшим рівнем наявності фактору;
- T_2 – коефіцієнт доступності регіону локації, корельовано на прогнозовану кількість відвідувань. Розраховується як добуток ранжованого коефіцієнту віддаленості на кількість подорожей.

$$T = \frac{\sum_1^l T_i}{l} \times 100\% = (T_1 + T_2) \times 0,5 \quad (4)$$

Внаслідок необов'язкового настання фактору показник T може дорівнювати «0».

Коефіцієнт проектної привабливості

Показник є сукупністю розрахованих коефіцієнтів, що визначають ринковий, поточний та опціональний аспекти вірогідної локації. Загальне значення Коефіцієнта проектної привабливості (K) дорівнює:

$$K = R + O + T \quad (5)$$

Втім формула зведеного розрахунку проектної привабливості не може однозначно задовольняти особливі ознаки бізнесів різної прибуткової орієнтації. Врахування можливих відхилень врегульовано через впровадження допоміжних корегуючих коефіцієнтів, які визначають питому вагу кожного окремого параметру для КЦ бізнесу з різним прибутковим навантаженням.

$$K_B = \alpha R + \beta O + \delta T \quad (6)$$

З посиланням на наведену класифікацію КЦ розглядаємо три можливі варіанти:

- КЦ = бізнесу (умовно – B (від business responsible));
- КЦ – in-house бізнесу (умовно – D (від domestic));
- КЦ – частина бізнесу (умовно – P (від partly responsible)).

Для КЦ групи В при локації / релокації визначеними ознаками є:

Терміновість з високим пріоритетом (затримка імплементації проекту означає прямі упущені можливості Бізнесу та ескалацію ризиків виходу в однойменному регіоні конкурента). Саме тому доцільним є ігнорування в деякій мірі порівняно більших значень майбутніх поточних втрат на користь ринкової привабливості регіону.

Відшкодування (покриття) поточних витрат функціонуючого КЦ за рахунок основного Бізнесу (послуги КЦ в режимі аутсорсингу). Тому алокація витрат відбувається насамперед за принципом Дохід = поточні витрати + маржа.

Отже $\alpha = 0,5$; $\beta = 0,4$; $\delta = 0,1$.

Для КЦ групи D при локації / релокації характерні ознаки:

- обов'язковість (висока вірогідність) виникнення опціональних витрат передусім в тісній комунікації (виїзний моніторинг) відділеного КЦ з основними офісами бізнесу;

- алокація операційних (поточних) витрат на обсяг поточних витрат загального бізнесу, внаслідок чого прямі поточні витрати КЦ не є настільки відчутними, як в групі В;

- принциповість присутності показників «групи ринку» в частині забезпеченості спеціалізованими фахівцями на постійній основі.

Отже $\alpha = 0,4$; $\beta = 0,4$; $\delta = 0,2$

Для КЦ групи P при локації / релокації характерні ознаки:

- надзвичайна терміновість впровадження, оскільки затримка релокації стримує загальний бізнес;

- неприпустимість переривання циклу функціонування, внаслідок вірогідності зупинки тотального бізнесу (окрім випадків розведеного кластерного рішення КЦ);

- здатність до швидкого оновлення ресурсів / переміщення, тому група факторів ринку є економічно зумовленою;

- часткове відшкодування (покриття) поточних витрат функціонуючого КЦ за рахунок основного бізнесу.

Отже $\alpha = 0,6$; $\beta = 0,3$; $\delta = 0,1$

Опціональні витрати є корегуючим фактором та можуть не враховуватись за умови нестачі інформації про проект. Втім група опціональних факторів формує найбільш точні ознаки проекту та є чинником уникнення неврахованих ризиків, у той час, як ігнорування опціональної групи навпаки, збільшує ризик при впровадженні. Саме тому в разі ігнорування опціонального фактора ($T = 0$) питома вага групи не переноситься на решту факторів, а зменшує загальний коефіцієнт проектної привабливості, підкреслюючи наявні невраховані ризики.

Методика рекомендована для визначення доцільності розміщення/переміщення центрів дистанційного обслуговування по Україні та враховує ринкову орієнтацію установи В2В / В2С. Базування

розрахункового підходу на інфраструктурних показниках регіону, що характеризується динамічністю, вимагає актуалізації значень принаймні раз на півроку.

Методика пристосована для використання в галузі контактних центрів аутсорсингового та корпоративного (*in-house*) типу. Причому внаслідок окремих специфічних характеристик методика забезпечує найбільше урахування особливостей кожного з названих сегментів. Тенденції на ринку, що поєднують тактику скорочення витрат з завданням утримання та активізації клієнтської бази у всеукраїнському вимірі зумовлює доцільність використання методики як розрахункового інструментарію, що обґрунтовано моделює оптимальні підходи до створення центрів дистанційного обслуговування.

Список літератури

1. Меда, Н. С. Особливості становлення банківської системи України та їх вплив на формування стратегії розвитку банків [Текст] / Н. С. Меда // Науковий вісник: Збір. наук-технічних праць НЛТУ. – 2006. – вип. 16.3. – С. 274-278.
2. Вовчак, О. Сутність та особливості банківської конкуренції [Текст] / О. Вовчак, В. Халло // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17). – С. 86-92.
3. Кравець, В. М. Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність [Текст] / В. М. Кравець, О. В. Кравець. – К.: Знання-Прес, 2003. – 470 с.
4. Васелевсі, М. Зв'язок з клієнтом в електронних системах CRM як тренд маркетингово-логістичної діяльності [Текст] / М. Васелевсі // Громадська вища школа підприємництва й управління в Лодзі (Польща). – М. – 2009.
5. Костіна, Н. І. Банки: сучасні інформаційні технології [Текст] : навч. посібн. / Н. І. Костіна, В. М. Антонов, Н. І. Ганах. – Ірпінь, 2001. – 359 с.
6. Володько, О. В. Развитие банковской системы Республики Беларусь в посткризисный период [Текст] / О. В. Володько // Тези доповідей: Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. – Черкаси, 2010 р. – С. 15-16.
7. Медведська, Т. К. Интернет-банкинг в системе дистанционного банковского обслуживания в РФ: дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / Т. К. Медведська. – Ростов н/Д. – 2006. – 172 с.
8. Покровский, С. О. Управление розничными банковскими услугами в сфере потребительского рынка: дис. канд. экон. наук.: 08.00.05. С. О. Покровский. – М. – 2006. – 185 с.
9. Фещур, Р. В. Бенчмаркинг як ефективний засіб зниження витрат виробництва [Текст] / Р. В. Фещур, Н. Р. Яворська, Т. В. Меренюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку № 605. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2007. – С. 43-49.
10. Пантелеева, Н. М. Національна інноваційна система України – світовий вимір [Текст] // Тези доповідей: Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. Черкаси – 2010 р. – С. 66-68.
11. Сороківська, З. Основні напрямки оптимізації політики комерційних банків у сфері роздрібного обслуговування клієнтів [Текст] / З. Сороківська // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2.

РЕЗЮМЕ

Шалыга Татьяна

Методика расчёта коэффициента релокации центров как инструмент эффективной стратегии дистанционного обслуживания.

Рассмотрены основные структурно-операционные элементы центра дистанционного обслуживания как внутреннего подразделения банка и самостоятельного бизнеса. Предложена расчётно-вычислительная модель проектирования отдалённого центра обслуживания с комплексным учётом переменных стратегических параметров и региональными особенностями локации.

RESUME

Shalyga Tetyana

Relocate center factor methodology as a tool for efficient remote servicing strategy

Remote servicing center elements as a bank in-house or independent enterprises are considered. It is proposed to use estimating model for relocate remote servicing center projecting taking into account variable strategic parameters and regional peculiarity.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2011 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 339.138

Андрій ЗОЛКОВЕР

асистент кафедри фінансів,
Київський національний університет технологій та дизайну

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються питання, пов'язані з підвищенням популярності інвестиційних фондів в українському суспільстві.

Ключові слова: інвестиційні фонди, витрати на рекламу, інформаційна активність.

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – є важливим інструментом трансформації вільних коштів населення та підприємств в інвестиційні ресурси в економіці будь-якої країни. В успішному та позитивному розвитку ІСІ зацікавлені і підприємства, які отримують альтернативні банківським кредитам джерела фінансування, і населення, яке з відносно невеликими коштами може стати учасником фондового ринку, і держава, яка завдяки активному розвитку економіки й фондового ринку в цілому та інвестиційних фондів як невід'ємної його частини отримує додаткові кошти в бюджеті.

В Україні ІСІ розпочали свою діяльність з прийняттям у 2001 році Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [1], але незважаючи на десятирічний термін діяльності цих фінансових інститутів, на сьогодні вони так і не набули популярності у населення й підприємств. На наш погляд, однією з головних причин такої ситуації на ринку ІСІ – є непоінформованість українського суспільства щодо можливостей інвестування у інвестиційні фонди. Необхідність підвищення популярності останніх і обумовлює актуальність даної статті.

Питанням діяльності інвестиційних фондів і у світі, і в Україні присвячено багато уваги, серед них праці таких відомих науковців як Г. Дж. Александер, В. Дж. Бейлі, У. Ф. Шарп, серед українських вчених слід відзначити В. Корнеєва, Д. Леонова, О. Мозгового та інших. Незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, окремі питання активізації діяльності інвестиційних фондів через підвищення популярності ІСІ серед населення потребують подальшого розвитку.

Метою даної статті є аналіз існуючих маркетингових можливостей та фінансового потенціалу у суб'єктів ринку ІСІ та розроблення концептуальних пропозицій щодо створення комплексної інформаційно-просвітницької компанії для популяризації інвестиційних фондів серед інвесторів-резидентів та нерезидентів.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу на 01.01.2010 року невенчурні інвестиційні фонди управляли активами у розмірі 6 543,65 млн.грн. [2, 5], що становить близько 819 мільйонів доларів США в еквіваленті за курсом НБУ. Цей показник є

непорівнюваний з аналогічними показниками країн з англосаксонською фінансовою моделлю [3], наприклад у США активи взаємних фондів на кінець 2009 року вже перевищували 11,12 трлн. доларів США, у Франції – 1,8 трлн. доларів США, у Австралії – 1,2 трлн. доларів США. Навіть країни, де історично склалася континентальна фінансова модель, мають значно вищі показники вартості активів інвестиційних фондів у абсолютних цифрах, так у Німеччині активи ІСІ на кінець 2009 року становили понад 317 млрд. дол. США, у Італії – 279 млрд. дол. США, у Швейцарії – 168 млрд. дол. США тощо.

На наш погляд, така ситуація склалася внаслідок ряду причин, серед них можна виокремити:

1. Відсутність розвинутого фондового ринку на момент створення перших інвестиційних фондів. В Україні перші інвестиційні фонди та інвестиційні компанії виникли у 1994 році після прийняття Указу Президента України “Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії” [4], а історія українського фондового ринку на той момент становила менше двох років, і більша частина населення та підприємств не були готові до роботи на фондовому ринку й співпраці з інвестиційними фондами. У розвинутих країнах у більшості випадків інвестиційні фонди зароджувались в умовах стабільно діючого фондового ринку, історія якого налічувала від 30 до 150 років.

2. Масові випадки банкрутства та шахрайських дій інвестиційних фондів та інвестиційних компаній у період 1994-2000 років, що породили в Україні “трастовий синдром” [5], тобто недовіру до фінансових інститутів серед потенційних інвесторів.

3. Нетранспарентність інвестиційних продуктів ІСІ.

Можна назвати ще ряд причин непопулярності інвестиційних фондів серед потенційних інвесторів в Україні, але однією з головних неактивного розвитку ІСІ, на наш погляд, є те, що з появою принципово нових фінансових інститутів у 2001 році, аналогів яких не було ні в СРСР, ні в Україні до цього періоду, держава не організувала роз'яснювальної та інформаційної роботи серед населення, а переклала цю роботу на компанії з управління активами, які тільки виходили на ринок й не мали фінансових можливостей для проведення масштабних всеукраїнських роз'яснювальних та рекламних кампаній для потенційних інвесторів. Унаслідок цього більша частина населення нічого не знає про свої інвестиційні можливості взагалі та про

можливість інвестувати у інвестиційні фонди зокрема. Так за результатами дослідження Інституту соціальної та політичної психології АПН України, що було проведено в період 25 січня – 4 лютого 2008 року [6] на замовлення Української асоціації інвестиційного бізнесу, на запитання «Чи відомо Вам щось про інститути спільного інвестування, і якщо так, то чи вкладали Ви в них гроші?», лише 3,1% респондентів відповіли ствердно, відповідь: «Я досить багато знаю про інститути спільного інвестування, але грошей у них не вкладав» дали 5,6% опитаних; 20,4% - відповіли: «Я дещо знаю про інститути спільного інвестування, але грошей у них не вкладав», не змогли відповісти на

питання – 1,6% респондентів, більша ж частина, а саме 69,3% взагалі нічого не чули про інвестиційні фонди.

На сьогодні інформації про діяльність інвестиційних фондів у ЗМІ небагато, а їх рекламні бюджети вкрай малі, так за даними аналітичного огляду ринку спільного інвестування у 2009 році [2] частка витрат на рекламні послуги, пов'язані з розміщенням цінних паперів у відкритих фондах складала 2,07% із загальної суми витрат, у інтервальних, закритих (невенчурних) та венчурних цей показник значно нижчий, а саме: 0,47%, 1,04% та 0,1% відповідно. Якщо проаналізувати сукупні витрати у 2009 році інвестиційних фондів на рекламні послуги, які пов'язані з розміщенням ЦП, (табл. 1.), то

Таблиця 1. Витрати на рекламні послуги, пов'язані з розміщенням ЦП інвестиційних фондів за 2009 рік

Фонди	ВЧА на 31.12.2009, млн. грн.	Частка витрат у ВЧА на рекламні послуги, пов'язані з розміщенням ЦП	Сума витрат на рекламні послуги, пов'язані з розміщенням ЦП, тис. грн.
Відкриті	234,35	0,06	132,92
Інтервальні	247,95	0,01	30,8
Закриті (невенчурні)	5429,78	0,01	423,5
Венчурні	66662,11	0	153,32

можна зробити висновок, що КУА витратили близько 740,54 тис. грн. Ці цифри є непорівнянними з витратами на маркетинг банків, які за оцінками експертів вклали у пряму рекламу у січні-жовтні 2010 року понад 100 млн. грн. [7].

Отже, для активного розвитку ІСІ в Україні, слід розробити та провести комплексну інформаційно-просвітницьку компанію з метою інформування суспільства, щодо основ діяльності інвестиційних фондів, їх особливостей, ризиків та переваг. Учасниками цього процесу мають стати суб'єкти ринку ІСІ, саморегулюючі організації та держава. Така програма, на наш погляд, має передбачати 2 етапи.

На першому етапі слід створити умови, які б дозволили донести інформацію щодо діяльності інвестиційних фондів до якомога більшої кількості населення; збільшити активи ІСІ та їх частки на фінансовому ринку. На цьому етапі вважаємо необхідним провести активну інформаційно-рекламну компанію. Забезпечити реалізацію першого етапу, на наш погляд має держава, державні органи й саморегулюючі організації через використання регулятивних, обмежувальних, заохочувальних, стимулюючих та інших важелів та суб'єкти ринку ІСІ. Для цього необхідно:

1. Розробити загальноосвітній курс з основ інвестування з детальним описом функціонування ІСІ, їх ризиків, переваг та особливостей діяльності. Цей курс має впроваджуватись для учнів останніх класів у загальноосвітніх школах, студентів неекономічних ВНЗ, безробітних на біржах праці та інших громадян, які мають бажання отримати інформацію про інвестування взагалі та інвестиційні фонди зокрема.
2. Створити інформаційний центр, відповідальний за надання інформації населенню про діяльність ІСІ.
3. Організувати та проводити виставки, семінари, круглі столи, присвячені діяльності інвестиційних фондів із залученням високопрофесійних,

визнаних у світових колах спеціалістів, з активним висвітленням цих подій у засобах масової інформації.

4. Заснувати газети/журнали з періодичним виходом, з аналізом діяльності інвестиційних фондів.
5. Забезпечити виділення ефіру на державних телеканалах для трансляції циклу телепередач про основи інвестування взагалі та інвестиційних й пенсійних фондів зокрема.
6. Запровадити податкові пільги для компаній, що буде сприяти зниженню цін на розміщення рекламно-інформаційних матеріалів інвестиційних фондів.
7. Розробити критерії та механізми надання субсидій та поворотної безпроцентної фінансової допомоги з державного бюджету для часткової компенсації витрат на рекламну діяльність компаніям з управління активами, які керують публічними інвестиційними фондами.
8. Зобов'язати усі КУА створити веб-сайти у мережі Інтернет, які б мали наступні обов'язкові елементи:
 - Загальні відомості про компанію.
 - Інформація про керівництво.
 - Нормативна база щодо діяльності ІСІ.
 - Інвестиційні фонди, які знаходяться в управлінні компанії.
 - Інвестиційна стратегія фонду.
 - Проспекти емісій фондів.
 - Контакти та реквізити компанії.
9. Запровадити вимоги до мінімальних рекламних бюджетів КУА, які управляють інвестиційними фондами, та мінімальної кількості рекламних матеріалів інвестиційних фондів протягом року у ЗМІ, мережі Інтернет тощо.
10. Створення підрозділу, який би займався моніторингом ЗМІ та інших рекламних засобів, з метою недопущення на рекламний ринок

недобросовісної та неякісної інформації, яка б дискредитувала галузь спільного інвестування.

Результатами першого етапу комплексної інформаційної компанії має стати підвищення фінансової грамотності населення, зростання рівня довіри до інвестиційних фондів, збільшення кількості інвесторів ІСІ, підвищення частки ІСІ серед інших фінансових посередників до 20%.

Другий етап комплексної інформаційної компанії, який стосується основ діяльності інвестиційних фондів, має забезпечити подальше зростання популярності як серед інвесторів-резидентів, так і серед нерезидентів. ІСІ. На цьому етапі вважаємо за необхідне:

1. Розробити та впровадити рекламно-інформаційну компанію щодо можливостей та переваг інвестування в Україну через інвестиційні фонди у країнах, орієнтованих на англосаксонську фінансову модель таких, як США, Великобританія тощо.
2. Створити можливості щодо пільгових умов оренди приміщень для КУА, що мають наміри зареєструватися або відкривати представництва, відділення чи філії у селах або містах з населенням до 100 тис. осіб. Це дасть можливість залучити у галузь спільного інвестування сільське населення та населення невеликих міст.
3. Забезпечити прозорі та зрозумілі вимоги до надання інформації існуючим та потенційним інвесторам.

Отже, можна зробити висновки, що на сьогодні інвестиційні фонди не користуються попитом у населення й підприємств через інформаційний вакуум. Для активізації діяльності слід провести інформаційно-просвітницьку компанію серед якомога більшої кількості населення України, активізувати інформаційну активність щодо діяльності вітчизняних інвестиційних фондів на теренах країн з англосаксонською фінансовою моделлю та країнах, в яких проходять процеси дезінтермідації.

У подальших дослідженнях, на нашу думку, слід звернути увагу на питання застосування прикладних важелів регулятивного, обмежувального, заохочувального, стимулюючого характеру для підвищення привабливості пайових та корпоративних інвестиційних фондів серед підприємств та фізичних осіб резидентів та нерезидентів України.

Список літератури

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [Текст] : закон України від 15.03.2001. № 2299-III.
2. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 4 кварталі 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1236/18/Q4%202009.pdf>.
3. Investment company institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icifactbook.org/pdf/10_fb_table59.pdf.
4. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії [Текст] : указ Президента України № 55/94 від 19.02.1994.
5. Анализ рынка совместно инвестирования в Украине [Текст] // Украинская инвестиционная газета. – ТОП-100. – № 1. – 2006.05.30.
6. Веб-сайт Інституту соціальної та політичної психології Академії педагогічних наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ispp.org.ua/>.
7. Веб-сайт Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2010/12/14/220436>.

РЕЗЮМЕ

Золковер Андрей

Популяризація інститутів спільного інвестування в Україні

В статье рассматриваются вопросы, связанные с повышением популярности инвестиционных фондов в украинском обществе.

RESUME

Zolkoвер Andrii

The popularity of Institutes of joint investment in Ukraine

In article the question connected with increase of popularity of investment funds in the Ukrainian society is considered.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2011 р.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Проаналізовано класифікацію ризиків, визначено основні причини виникнення ризиків, розглянуто підходи щодо можливих варіантів ризикованості інвестиційного проекту залежно від обставин. Обґрунтовано методи зниження інвестиційного ризику.

Ключові слова: ризик, інвестиційний проект, зовнішні ризики, внутрішні ризики, страхування ризику, диверсифікація, хеджування.

Діяльність підприємства в усіх її формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарювання доволі високий. В економічній літературі по-різному тлумачиться поняття ризику, його елементи та їх характеристика. Це пояснюється багатоаспектністю цього явища, а також практично повним його ігноруванням у чинному законодавстві, а в окремих випадках - обмеженим застосуванням у практиці та управлінській діяльності підприємства. Ризик – це складне явище, з яким необхідно рахуватися у будь-якій сфері. Його можна тлумачити як небезпеку, можливість збитку або втрати.

Метою статті є аналіз ризиків інвестиційних проектів та різних підходів щодо можливих варіантів ризикованості інвестиційного проекту залежно від обставин.

Ситуацію ризику розглядають як різновид невизначеності, коли настання подій ймовірне і може бути визначене. У цьому випадку об'єктивно існує можливість оцінити ймовірність подій, які приблизно виникають у результаті: спільної діяльності партнерів з виробництва, впливу природного середовища на розвиток економіки, впровадження науково-технічних досягнень тощо. Тобто ризик є моделлю зняття суб'єктом невизначеності, оскільки прагнучи вирішити ризиковану ситуацію, суб'єкт робить вибір і прагне реалізувати його.

Для розгляду можливих варіантів ризикованості інвестиційного проекту залежно від різних обставин використовують такі підходи:

а) аналіз чутливості проекту до змін окремих факторів, які впливають на дохідність;

б) аналіз прогнозних сценаріїв розвитку загальноекономічних умов та здійснення самого інвестиційного проекту;

в) метод статистичних випробувань, за якого з допомогою електронно-обчислювальної техніки прораховується багато варіантів дохідності проекту залежно від показників-факторів у заданих діапазонах їхніх змін. У результаті одержують середні показники, статистичні характеристики їхньої варіації та розподілу для подальшого аналізу найважливіших для дохідності проекту показників та рівень ризикованості проекту за різними напрямками.

Узагальнення практики щодо виникнення, змісту та характеру впливу ризиків на ефективність

інвестиційних проектів дає змогу точніше їх передбачити. При цьому всі ризики можуть бути поділені на дві групи: зовнішні і внутрішні.

Зовнішні ризики пов'язані насамперед з нестабільністю державної влади, особливостями державного устрою і чинного законодавства, неефективною економічною політикою та її складовими елементами, демографічною, регіональною, «поляризацією» інтересів різних соціальних груп тощо.

На діяльність суб'єкта можуть впливати зовнішньоекономічна діяльність держави. Виходячи із поняття економічної політики, можна у цю класифікацію внести такі ризики: податкові, цінові, інвестиційні, банківські, страхові, валютні, інфляційні, інноваційні.

Особливо треба відзначити ризики щодо форс-мажорних обставин (природні катастрофи, страйки, війни тощо), які негативно впливають на підприємницьку діяльність господарюючих суб'єктів.

Кожен господарюючий суб'єкт повинен обов'язково враховувати зовнішні ризики, незалежні від підприємства, у своїй господарській діяльності. Поряд з зовнішніми істотний вплив на суб'єкт мають внутрішні ризики. Вони найчастіше визначаються помилками у прийнятті рішень.

Дослідження фахівців дозволили виявити основні причини виникнення внутрішніх ризиків, зокрема:

- відсутність професійного досвіду;
- слабкі загальноекономічні знання керівництва та персоналу;
- фінансові прорахунки;
- недосконала організація праці та підприємства в цілому;
- неефективне використання ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових тощо);
- неадаптованість підприємства до змін у навколишньому ринковому середовищі;
- нестача знань щодо специфічних проблем підприємства;
- відсутність та необґрунтованість стратегії й тактики діяльності підприємства [3].

Класифікація ризиків може бути здійснена за різними ознаками. Розглянемо основні з них. За родом небезпеки виділяють: техногенні ризики, які спричинені господарською діяльністю людини;

природні ризики, які не залежать від діяльності людини; змішані ризики – події природного характеру, ініційовані господарською діяльністю людини.

За характером діяльності передбачаються два види ризиків:

- ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва;
- ризик, пов'язаний з відсутністю комерційного успіху.

Отже, умовно ризик можна розділити на: технічний (виробничий) і комерційний (до нього ж відносять і фінансовий).

Ці види ризиків пов'язані з виконанням апаратом управління своїх професійних обов'язків, розгортанням виробництва. Вони можуть виникати в сфері керування фінансами і торгівлі, при вкладенні інвесторами коштів з метою одержання прибутку.

За об'єктами, на які спрямовані ризики, виділяють ризики спричинення збитків життю і здоров'ю громадян і майнові ризики. Серед основних особливо виділяються ризики настання цивільної відповідальності.

Складність класифікації ризиків полягає в їхній різноманітності. У процесі своєї діяльності підприємці зіштовхуються із сукупністю різних видів ризиків, які відрізняються між собою за місцем виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на їх рівень. Як правило, усі ці ризики взаємозалежні.

Найважливішими елементами, покладеними в основу класифікації ризиків, є наступні:

1. За часом ризики поділяються на: короткострокові і постійні, а також ретроспективні, поточні і перспективні.

Аналіз, наприклад, ретроспективних ризиків, їхнього характеру і способів зниження дає можливість точніше прогнозувати поточні і перспективні ризики.

2. За характером наслідків ризики підрозділяються на чисті і спекулятивні.

Чисті ризики характеризуються тим, що вони практично завжди несуть у собі втрати для підприємницької діяльності. Причинами чистих ризиків можуть бути стихійні лиха, війни, нещасні випадки, злочинні дії, недієздатність організації тощо. Спекулятивні ризики (динамічні) несуть в собі як втрати, так і додатковий прибуток. Причинами спекулятивних ризиків можуть бути зміна кон'юнктури ринку, зміна курсу валют, зміна податкового законодавства тощо.

3. За ступенем їх поділяють на:

- припустимі ризики – загроза втрати прибутку від реалізації проекту, при цьому втрати можливі, але їх розміри менші за очікуваний прибуток;
- критичні ризики – пов'язані з небезпекою втрат у розмірі здійснення проекту;
- катастрофічні ризики – небезпека втрат у розмірі всього підприємства. З огляду на це в економічній літературі виділяють такі функції ризику: інноваційна; регулятивна (управлінська); конструктивна.

Інноваційну функцію ризик виконує, стимулюючи пошук нетрадиційних розв'язань проблем, які стоять перед підприємцем. Регулятивна функція має суперечливий характер і виступає у двох формах: конструктивній і деструктивній. Конструктивна форма полягає в тому, що здатність ризикувати – один зі шляхів успішної діяльності підприємця. Однак якщо

рішення приймається в умовах неповної інформації, ризик може виступати як дестабілізуючий фактор (деструктивна форма).

Головний наслідок ризику – перевитрати часу й ресурсів на його виконання через підвищення обсягу робіт та збільшення тривалості виконання робіт за проектом. Мета оцінки ризику – надати потенційним партнерам або учасникам проекту потрібні дані для прийняття рішення відносно доцільності участі у проекті та заходів захисту їх від можливих фінансових втрат.

У процесі розробки та реалізації інвестиційних проектів принципове значення має розробка заходів, спрямованих на зниження та нейтралізацію ризиків. До таких заходів насамперед належать: розподіл ризику між замовником, підрядником та іншими учасниками інвестиційного проекту; метод запобігання ризику; нормування ризику; зниження ступеня ризику; страхування ризику; диверсифікація; хеджування.

Розподіл ризику між учасниками проекту передбачає часткову передачу ризиків партнерам за окремими інвестиційними операціями. До основних напрямів розподілу ризиків можна віднести:

- розподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту;
- розподіл ризику між підприємством і постачальником сировини й матеріалів;
- розподіл ризику між учасниками лізингової операції.

Метод запобігання ризику полягає в розробці заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид проектного ризику, а саме: відмова від використання у значних обсягах позикового капіталу; відмова від надмірного використання інвестиційних активів у низьколіквідних формах.

Нормування ризику – використовується за тими ризиками, які виходять за межі припустимого їхнього рівня, тобто за інвестиційними операціями у зоні критичного й катастрофічного ризику. Нормування реалізується шляхом установлення на підприємстві системи внутрішніх нормативів, що може містити в собі такі показники:

- граничний розмір позикових коштів, які використовуються для реалізації реальних інвестиційних проектів;
- мінімальний розмір інвестиційних активів у високоліквідній формі.

Зниження ступеня ризику – це скорочення ймовірності та обсягу втрат шляхом резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Основні напрями цього методу:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства;
- формування цільових резервних фондів;
- формування резервних сум фінансових ресурсів у системі інвестиційних бюджетів.

Усі вищеназвані методи зниження інвестиційного ризику належать до внутрішніх методів, оскільки здійснюються безпосередньо на підприємстві з використанням внутрішніх механізмів. Вибір внутрішніх методів забезпечує високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, що не залежить від інших суб'єктів господарювання, а також можливість обліку внутрішніх факторів фінансових можливостей підприємства. Водночас недоліками використання цих методів є обмеженість

фінансових і кадрових ресурсів підприємства, а також неможливість використання цієї форми для нейтралізації деяких видів проектних ризиків.

Страховання ризику – це операція по передачі інвестиційних ризиків страховій організації. Страховання інвестиційних ризиків – це захист майнових інтересів підприємства при настанні страхової події спеціальними страховими компаніями за рахунок грошових фондів, сформованих ними шляхом одержання страхових внесків від страховальників. При цьому обсяг відшкодування негативних наслідків проектних ризиків страховиками не обмежується. Він визначається реальною вартістю об'єкта страхування (розміром страхової його оцінки), страхової суми й розміром страхових внесків (страхової премії).

Диверсифікація – це метод зниження ризику шляхом розподілу коштів між кількома ризиковими активами таким чином, що підвищення ризику для одного, як правило, означає зниження ризику для іншого. Диверсифікація розглядається як процес розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, що безпосередньо не пов'язані між собою.

Хеджування в стратегії керування ризиком – це процес зменшення ризику можливих втрат. Підприємство може прийняти рішення хеджувати усі ризики, не хеджувати нічого або хеджувати що-небудь вибірково. Вона також може спекулювати – свідомо чи ні. Хеджування всіх ризиків – єдиний спосіб їх повністю уникнути. Однак фінансові директори багатьох компаній віддають перевагу вибірково хеджуванню. Якщо вони вважають, що курси валют чи процентні ставки зміняться несприятливо для них, то вони хеджують ризик, а якщо рух буде на їх користь – залишають ризик непокритим. Це, фактично, спекуляція. Одним з недоліків загального хеджування є досить істотні сумарні витрати на комісійні брокерам і премії опціонів. Вибіркове хеджування можна розглядати як один зі способів зниження загальних витрат. Інший спосіб – страхувати ризики тільки після того, як курси або ставки змінилися до певного рівня. Отже, хеджування – це діяльність зі зниження цінних ризиків шляхом укладання ф'ючерських угод. Вони є важливим інструментом зниження ризиків, пов'язаних з невизначеністю цін.

Різновидом ф'ючерного контракту є угода з премією або опціон, відповідно до якого одна сторона здобуває право купити або продати що-небудь у майбутньому по заздалегідь обговореній ціні зі сплатою комісійних (премії). Опціон – спекулятивний вид угоди. Він надає право, але не зобов'язує, продати або купити конкретний товар у визначений термін.

Отже, аналіз ризиків є вихідними даними для розроблення заходів щодо зниження ступеня ризиків. Керування ризиками на основі управлінської технології дає змогу спростити завдання щодо зменшення ступеня їхньої небезпеки. Цю технологію можна вдосконалити залежно від специфіки підприємства і видів його діяльності.

Список літератури

1. Бардиш, Г. О. Проектний аналіз [Текст] : підручник / Г. О. Бардиш. 2-ге вид., стер. - К. : Знання, 2006. – 415 с.
2. Бардиш, Г. О. Проектне фінансування [Текст] : підручник / Г. О. Бардиш. – Львів: ЛБІНБУ, 2006. – 463 с.
3. Богоявленська, Ю. В. Проектний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Ю. В. Богоявленська. - К. : Кондор, 2004. – 336 с.
4. Борці, Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і

перспективи [Текст] / Л. М. Борці. – К. : Знання, КІЩ, 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. Скочиляс. – 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

Некоторые аспекты анализа рисков инвестиционных проектов

Проанализирована классификация рисков, определены основные причины возникновения рисков, рассмотрены подходы относительно возможных вариантов риска инвестиционного проекта в зависимости от обстоятельств. Обоснованы методы снижения инвестиционного риска.

RESUME

Lytvyn Zoryana

Some aspects of analysis of risks of investment projects

Classification of risks is analysed. The principal reasons of origin of risks are considered. The approaches in relation to the possible variants of risks of investment project depending on circumstances are defined. The methods of decline of investment risk are grounded.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2011 р.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АКЦІЙ НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТА P/V

Розглянуто ефективність застосування коефіцієнта P/V для оцінки інвестиційної привабливості акцій з метою прийняття раціональних інвестиційних рішень в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку. Констатовано, що щільність взаємозв'язку коефіцієнта із ринковою ціною акції залежить від галузі економіки та стадії циклу на фондовому ринку. Виявлено взаємозалежність, що зниження значення коефіцієнта P/V та наближення його до 1 свідчить про інвестиційну привабливість акції та перспективи зростання ринкової доходності акції. В цілому рекомендовано застосовувати коефіцієнт P/V як додатковий інструмент аналізу цінних паперів у комплексі з іншими фінансовими коефіцієнтами.

Ключові слова: коефіцієнт P/V, ринкова ціна акції, ринкова доходність цінного паперу, взаємозв'язок, інвестиційна привабливість акції.

Розвиток ринкових умов господарювання значною мірою залежить від активності учасників інвестиційного процесу, успішна діяльність яких тісно пов'язана з оцінкою та прогнозуванням динаміки процесів на фондовому ринку. При цьому зростає потреба в достовірній інформації про сфери інвестування коштів та надійність емітентів цінних паперів з метою зниження невизначеності, послаблення впливу суб'єктивних факторів та підвищення якості інвестиційних рішень. За таких обставин неминуче зростає роль економічного аналізу з метою обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з режимом ефективного функціонування учасників ринку цінних паперів.

Для інвестора ключовою проблемою є прийняття ефективного інвестиційного рішення щодо вибору недооцінених цінних паперів з метою одержання очікуваної доходності при певному рівні ризику. З огляду на це особливої актуальності набуває наявність ефективного інструментарію аналізу для здійснення оцінки цінного паперу, який дасть змогу обґрунтовано підійти до купівлі чи продажу акцій, формування інвестиційного портфеля.

Для того, щоб знати, наскільки успішно росте бізнес емітента та курс його акцій відповідно, а також, чи відповідає ціна акцій доходності, яку вона приносить інвестору, вчені-економісти розробили ряд коефіцієнтів оцінки акцій, серед котрих, на думку автора, варто відзначити: коефіцієнт "ціна акції / балансова вартість" (P/B); коефіцієнт "ціна акції / базовий прибуток" (P/E); коефіцієнт "ціна акції / обсяг продаж" (P/S); коефіцієнт "ціна акції / грошовий потік" (P/CF).

Автором пропонується розглянути практику застосування коефіцієнта P/V як інструмента оцінки інвестиційної привабливості акції для інвестора та проаналізувати ефективність його застосування.

Значний вклад у дослідження проблем оцінки цінних паперів за допомогою фінансових коефіцієнтів внесли З. Боді, А. Кейн та А. Маркус. У своїй праці автори розглядають методи, що використовуються для виявлення неправильно оцінених фінансових активів, особливо вивчається роль та значення коефіцієнтів, зокрема і коефіцієнта P/V [1, с. 611-654]. А. Дамодаран у

своїх дослідженнях здійснив детальний аналіз особливості застосування коефіцієнта P/V для різних інвестиційних цілей [2, с. 682-717], а також використання його в інвестиційних стратегіях [3, с. 103-131]. С. Коттл, Р. Мюррей та Ф. Блок широко розкривають проблематику використання фінансових коефіцієнтів в аналізі цінних паперів [4, с. 357-390]. Основні показники та фінансові коефіцієнти, які характеризують певний аспект діяльності компанії, наведені у спільній праці Е. Пейтел та П. Пейтел [5, с. 118-133]. А. Іванов розглядає кількісну оцінку інвестиційних якостей акції, де звертає увагу на балансову вартість акції [6, с. 241-261]. Однак, здійснений автором аналіз цих наукових джерел вказує на недостатній рівень вивчення практики застосування коефіцієнта P/V з метою виявлення інвестиційно привабливих акцій, зокрема в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку. Тому виникає потреба у подальшому дослідженні застосування цього коефіцієнта на прикладі акцій українських компаній.

Метою публікації є вивчення ефективності використання коефіцієнта P/V для виявлення інвестиційно привабливих цінних паперів в процесі ухвалення інвестиційних рішень в умовах сучасного вітчизняного фондового ринку.

Коефіцієнт "ціна акції / балансова вартість" дозволяє оцінити, чому дорівнює сума, одержана в результаті реалізації активів емітента та погашення заборгованості. Формула обчислення така:

$$P/V = \frac{P_m}{B_a}, \quad (1)$$

де P_m – ринкова ціна акції, грн.;

B_a – балансова вартість однієї акції, грн. [5, с. 130].

Балансова вартість однієї акції B_a показує величину власного капіталу емітента (власний капітал = активи – позичений капітал), що припадає на одну звичайну акцію, яка перебуває в обігу:

$$B_a = \frac{C}{N}, \quad (2)$$

де B_a – балансова вартість однієї акції, грн.;

C – вартість власного капіталу емітента, грн.;

N – середньозважена загальна кількість акцій в обігу, шт. [6, с. 254].

Цей показник прийнято вважати “теоретичним”. Основною проблемою використання коефіцієнта на практиці є відсутність конкретного визначення категорії “вартість”. Вартість патентів та інших нематеріальних активів, наприклад авторські права або торгова марка, яким володіє емітент, можна визначити тільки шляхом їх продажу на аукціоні. Іншою проблемою є облікова політика щодо списання нематеріальних активів, яка стосується часткового або повного списання та періодичності або моменту переоцінки. Враховуючи вищенаведене, термін “балансова вартість” можна вважати дещо суб’єктивним поняттям. З огляду на це потребує особливої обережності практика застосування його в аналізі цінних паперів та прийняття управлінських рішень на

основі цього.

Отже, здійснимо оцінку акцій вітчизняних емітентів та сформуємо висновок щодо доцільності та особливостей застосування цього коефіцієнта. Для 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 коефіцієнта P/B досліджуваних компаній молокопереробної галузі: ВАТ “Житомирський маслозавод”, ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”, ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат” за допомогою формули (1). Використаємо для цього дані котирувань акцій та річну фінансову звітність, а результати розрахунків наведемо у табл. 1.

Таблиця 1. Ринкова ціна та коефіцієнт P/B акцій молокопереробної галузі

Емітент	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	P, грн.	P/B	P, грн.	P/B	P, грн.	P/B	P, грн.	P/B	P, грн.
ВАТ “Житомирський маслозавод”	4,46	1,31	16,49	4,03	4,42	0,89	5,76	0,93	11,19
ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”	1,28	1,65	2,22	2,83	2,10	3,54	1,10	1,30	1,10
ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат”	244,89	40,31	281,39	4,33	230,83	2,77	175,00	1,95	175,00
Середньогалузеве	-	14,42		3,73	-	2,40	-	1,39	

Джерело: складено автором за [7 – 20].

Здійснивши порівняння коефіцієнта P/B ВАТ “Житомирський маслозавод” із ринковою ціною протягом 2006 – 2010 років, зауважимо їхню взаємозалежність. До прикладу, зростання коефіцієнта у 2007 році вчетверо відбулося аналогічно із зростанням котирування акцій у 3,7 рази. Зниження ринкової ціни у 2008 році в 3,73 рази відповідало зниженню коефіцієнта в 4,52 рази. Однак аналіз значень коефіцієнта для компанії ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод” демонструє дещо слабший взаємозв’язок із ринковою ціною. Так, наприклад, зростання P/B за підсумками 2008 року не збіглося із зниженням ринкової ціни акцій. Спадання P/B у 2009 майже у 3 рази не відповідало зниження ринкової ціни менш як у 2 рази. Аналізуючи дані ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат”, варто вказати на взаємозв’язок між динамікою коефіцієнта P/B та зміною ринкової ціни акцій лише у 2007-2008 роках.

Отже, із трьох акцій лише по одному емітенту ми

бачимо здатність коефіцієнта P/B об’єктивно спрогнозувати динаміку ринкової ціни акцій, і, відповідно, можливості одержати дохідність від інвестування або уникнути збиткових вкладень. По двох інших емітентах коефіцієнт виявив себе в періоди біржових піків (2007 рік – зростання, 2008 – спаду), а на решту періодах не дає змоги дати правильну оцінку дійсної вартості акцій.

Порівняємо ринкову дохідність акцій (R_{mi}) за відповідні періоди зі значеннями коефіцієнта. За річну ринкову дохідність автором прийнято відносну величину зміни ціни котирувань акцій на фондовій біржі.

Аналізуючи дані табл. 2, автор дійшов висновку, що зі зниженням коефіцієнта P/B та наближенням значень до 1 доходність цінних паперів зростає, а коли коефіцієнт стає нижче 1, то акції демонструють кращу ринкову доходність у галузі. У випадку перевищення значень P/B 1, а особливо зростання у діапазоні 2 і вище

Таблиця 2. Коефіцієнт P/B та ринкова доходність акцій молокопереробної галузі

Емітент	2006 р.	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$
ВАТ “Житомирський маслозавод”	1,31	269,73	4,03	-73,20	0,89	30,32	0,93	94,27
ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод”	1,65	73,44	2,83	-5,41	3,54	-47,62	1,30	0,00
ВАТ “Шосткінський міськмолкомбінат”	40,31	14,90	4,33	-17,97	2,77	-24,19	1,95	0,00
Середньогалузеве	14,42	119,36	3,73	-32,19	2,40	-13,83	1,39	31,42

Джерело: складено автором за даними табл. 1.

є сигналом про переоцінку акцій ринком та недоцільність вкладень у такі цінні папери.

Продовжимо аналіз, досліджуючи ефективність

застосування коефіцієнта P/B на прикладі компаній хлібопекарської галузі.

Таблиця 3. Ринкова ціна та коефіцієнт P/B акцій хлібопекарської галузі

Емітент	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.
ПАТ "Концерн Хлібпром"	0,035	1,66	0,170	9,71	0,024	1,80	0,021	1,76	0,021
ВАТ "Коровай"	5,00	0,63	10,35	1,26	1,03	0,14	0,62	0,08	5,10
ВАТ "Кримхліб"	0,00	-	2,08	2,78	2,89	6,83	4,00	2,25	4,00
Середньогалузеве	-	1,15	-	4,58	-	2,93	-	1,36	-

Джерело: складено автором за [21 – 35].

Зіставивши коефіцієнт P/B ПАТ "Концерн Хлібпром" із ринковою ціною, відзначимо досить точний взаємозв'язок ринкових тенденцій та балансової вартості акцій. Наприклад зростання коефіцієнта у 2007 році фактично у 6 разів відбулося синхронно із зростанням котирування акцій та є індикатором переоціненості ринком акцій. Аналізуючи динаміку ринкової ціни акцій ВАТ "Коровай" та коефіцієнта P/B, варто відзначити тісний взаємозв'язок між ними протягом 2006 – 2010 років. Аналізуючи дані по компанії ВАТ "Кримхліб", варто вказати на відсутність чіткої взаємозалежності між динамікою коефіцієнта P/B та зміною ринкової ціни акцій. Високі значення коефіцієнта виявляють інвестиційну непривабливість

цих акцій, але постійне зростання ринкової ціни акцій не підтверджує це твердження.

Аналіз взаємозв'язку між ринковою ціною та коефіцієнтом P/B компаній хлібопекарської галузі продемонстрував кращі результати на відміну від молокопереробної галузі. Коефіцієнти P/B ПАТ "Концерн Хлібпром" та ВАТ "Коровай" емпірично засвідчили чіткий взаємозв'язок. Лише котирування акцій ВАТ "Кримхліб" не підтвердили вищезазначеної взаємозалежності.

Порівняємо ринкову дохідність акцій (R_{mi}) хлібопекарської галузі за відповідні періоди (табл. 4) зі значеннями коефіцієнта P/B.

Таблиця 4. Коефіцієнт P/B та ринкова дохідність акцій хлібопекарської галузі

Емітент	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$	P/B	$R_{mi}, \%$	
ПАТ "Концерн Хлібпром"	1,66	385,71	9,71	-85,88	1,80	-12,50	1,76	0,00	
ВАТ "Коровай"	0,63	107,00	1,26	-90,05	0,14	-39,05	0,08	722,58	
ВАТ "Кримхліб"	-	-	2,78	38,94	6,83	38,41	2,25	0,00	
Середньогалузеве	1,15	246,36	4,58	-45,66	2,93	-4,38	1,36	240,86	

Джерело: складено автором за даними табл. 3.

Порівняльний аналіз коефіцієнта P/B із ринковою доходністю акцій хлібопекарської галузі вказує на існування взаємозалежності між зниженням цього показника та зростанням доходності акцій емітента. Зі зниженням коефіцієнта P/B до 1 і нижче – доходність цінних паперів у відповідній пропорції зростає. Зростання коефіцієнта від 1 і вище вказує на

ймовірність одержання збитків від інвестицій. Варто зазначити, що динаміка значень ВАТ "Кримхліб" стала винятком із наведеного вище висновку.

Розглянемо практику застосування коефіцієнта P/B на прикладі компаній теплової електроенергетичної галузі.

Таблиця 5. Ринкова ціна та коефіцієнт P/B акцій теплової електроенергетичної галузі

Емітент	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.	P/B	Р, грн.
ВАТ "Центрэнерго"	6,57	1,10	26,24	4,33	5,60	1,02	9,22	1,90	13,38
ВАТ "Західенерго"	251,10	2,28	583,73	5,20	428,66	4,17	320,00	4,43	542,00
ВАТ "Дніпроенерго"	585,00	5,44	2470,69	5,71	538,14	1,27	672,50	2,16	1051,00
Середньогалузеве		2,94	-	5,08	-	2,15	-	2,83	

Джерело: складено автором за [36 – 50].

Аналізуючи дані табл. 5, зафіксуємо пропорційність у динаміці зростання коефіцієнта P/B ВАТ "Центрэнерго" разом із динамікою ринкової ціни акцій. Це вказує на взаємозалежність між ними та дає можливість приймати ефективні інвестиційні рішення. Проте,

коефіцієнт P/B ВАТ "Західенерго" фактично не демонструє взаємозв'язку з ринковою ціною та свідчить про неефективність його в оцінці даного активу. Незважаючи на зростання P/B ВАТ "Західенерго" протягом 2005-2007 років, яке свідчить про зростання

переоціненості ринком акцій емітента, зниження котирування акцій не відбувається. Досліджуючи дані коефіцієнта P/B ВАТ “Дніпроенерго”, варто вказати на відсутність тісного взаємозв'язку між динамікою коефіцієнта P/B та динамікою ринкової ціни акцій. А значення коефіцієнта більше 1 фактично не впливають на рівень інвестиційної привабливості акцій.

Отже, із трьох акцій теплової електроенергетичної галузі лише по одному емітенту ми підтвердили

здатність коефіцієнта P/B об'єктивно спрогнозувати динаміку ринкової ціни акцій. Ситуація подібна із практикою застосування на прикладі акцій молокопереробної галузі та вказує на переважно низьку ефективність застосування цього коефіцієнта.

Продовжимо аналіз порівнянням ринкової доходності акцій зі значеннями коефіцієнта P/E з метою виявлення сталих взаємозалежностей.

Таблиця 6. Коефіцієнт P/B та ринкова дохідність акцій теплової електроенергетичної галузі

Емітент	2006 р.	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.
	P/B	R _{mi} , %	P/B	R _{mi} , %	P/B	R _{mi} , %	P/B	R _{mi} , %
ВАТ “Центренерго”	1,10	299,39	4,33	-78,66	1,02	64,64	1,90	45,12
ВАТ “Західенерго”	2,28	132,47	5,20	-26,57	4,17	-25,35	4,43	69,38
ВАТ “Дніпроенерго”	5,44	322,34	5,71	-78,22	1,27	24,97	2,16	56,28
Середньогалузеве	2,94	251,40	5,08	-61,15	2,15	21,42	2,83	56,93

Джерело: складено автором за даними табл. 5.

Досліджуючи динаміку коефіцієнта P/B, порівнюючи її з ринковою дохідністю акцій теплової електроенергетичної галузі, автор зробив висновок, що зниження цього показника вказує на перспективи одержання вищої ринкової доходності акцій. У цілому зниження коефіцієнта P/B та наближення його значень до 1 свідчить про зростання інвестиційної привабливості цінного паперу. Однак ця залежність не прослідковується у всі періоди дослідження, а особливо втрачає значення в час пікового зростання на фондовому ринку, наприклад - у 2007 році. Ця взаємозалежність є аналогічною до тієї, що виявлено під час дослідження коефіцієнта P/B акцій молокопереробної та хлібопекарської галузей.

Підсумовуючи аналіз практики застосування коефіцієнта P/B на прикладі акцій молокопереробної, хлібопекарської та теплової електроенергетичної галузей вітчизняної економіки, зазначимо, що практика використання коефіцієнта P/B вказує на посередню ефективність. Неоднорідність результатів у різних галузях та залежність коефіцієнта від стадії циклу на фондовому ринку вимагає обережності у його застосуванні. На думку автора, коефіцієнт P/B необхідно використовувати як додатковий інструмент оцінки інвестиційної привабливості акцій та не спиратись на нього у процесі ухвалення інвестиційних рішень.

Перспективними напрямками досліджень є оцінка ефективності застосування коефіцієнта P/B на прикладі емітентів інших галузей економіки України, виявлення особливостей та доцільності його застосування. Також автор вважає, що існує необхідність у дослідженні оцінки інвестиційної привабливості акцій за допомогою кількох фінансових коефіцієнтів в комбінації. Такими коефіцієнтами можуть бути: коефіцієнт “ціна акції / прибуток” (P/E), коефіцієнт “ціна акції / обсяг продаж” (P/S); коефіцієнт “ціна акції / грошовий потік” (P/CF). Розгляд цих коефіцієнтів в комплексі дасть можливість значно знизити ризики інвестування за рахунок врахування більшого числа чинників впливу на ринкову ціну акцій.

Список літератури

1. Боди, З. Принципы инвестиций [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Маркус; 4-е издание.: Пер с англ. - М.:

- Издательский дом “Вильямс”, 2008. - 984 с.: ил.
2. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов [Текст] / Асват Дамодаран. [Пер. с англ.] - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 1342 с.
3. Дамодаран, А. Инвестиционные байки: разоблачение мифов о беспроигрышных биржевых стратегиях [Текст] / Асват Дамодаран. Пер. с англ. под ред. В. В. Ильина. - СПб.: Питер, 2007. - 480 с. - (Серия “Академия биржевой торговли”).
4. Коттл, С. “Анализ ценных бумаг” Грэма и Додда [Текст] / Коттл С., Мюррей Р. Ф., Блок Ф. Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] - М.: ЗАО “Олимп - Бизнес”, 2000. - 704 с.: ил.
5. Пейтел, Э. Internet - трейдингу. Полное руководство [Текст] / Пейтел Элпеш Б, Пейтел Прайен. Пер. с англ. - М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. - 320 с.
6. Иванов, А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг [Текст] / А. П. Иванов. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2006. - 448 с.
7. Котирування акцій ВАТ “Житомирський маслозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1928/quotes.html>.
8. Котирування акцій ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1944/quotes.html>.
9. Котирування акцій ВАТ “Шосткінський міськмолкозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/1886/quotes.html>.
10. Річний звіт за 2006 рік ВАТ “Житомирський маслозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=11600&zvit_type=vat177&kod=00182863.
11. Річний звіт за 2007 рік ВАТ “Житомирський маслозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=14741>.
12. Річний звіт за 2008 рік ВАТ “Житомирський маслозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=35896>.
13. Річний звіт за 2009 рік ВАТ “Житомирський маслозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/44487.
14. Річний звіт за 2007 рік ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/2583.
15. Річний звіт за 2008 рік ВАТ “Кременчуцький міськмолкозавод” - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/year/show/36418.

16. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42410>.
17. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=12307&zvit_type=vat177&kod=00447103.
18. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/18164>.
19. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/28794>.
20. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Шосткінський міськмолкомбінат" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42840>.
21. Котирування акцій ПАТ "Концерн Хлібпром". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/1744/quotes.html>.
22. Котирування акцій ВАТ "Коровай". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/255/quotes.html>.
23. Котирування акцій ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/2156/quotes.html>.
24. Річний звіт за 2006 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=10415&zvit_type=vat177&kod=05511001.
25. Річний звіт за 2007 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/6054>.
26. Річний звіт за 2008 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/33081>.
27. Річний звіт за 2009 рік ПАТ "Концерн Хлібпром" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/43792>.
28. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=32309&zvit_type=vat177&kod=00381350.
29. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/18795>.
30. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/34307>.
31. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Коровай" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/41196>.
32. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=8963&zvit_type=vat177&kod=00381580.
33. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/10263>.
34. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/31421>.
35. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Кримхліб" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/44495>.
36. Котирування акцій ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/17/quotes.html>.
37. Котирування акцій ВАТ "Західенерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kinto.com/research/marketupdate/transactions/equity/company/203/quotes.html>.
38. Котирування акцій ВАТ "Дніпроенерго". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kinto.com/research/marketupdate/quotes/equity/company/33/quotes.html>.
39. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=31676&zvit_type=vat177&kod=22927045.
40. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/19038>.
41. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/42752>.
42. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/48317>.
43. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=31499&zvit_type=vat177&kod=23269555.
44. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/7007>.
45. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/25753>.
46. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Західенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/43049>.
47. Річний звіт за 2006 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://smida.gov.ua/emitents/zvit_menu.php?id=10694&zvit_type=vat177&kod=00130872.
48. Річний звіт за 2007 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/21396>.
49. Річний звіт за 2008 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/37514>.
50. Річний звіт за 2009 рік ВАТ "Дніпроенерго" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/ua-UA/reports/year/show/47558>.

РЕЗЮМЕ

Лихновский Павел

Оценка инвестиционной привлекательности акций на основе коэффициента Р/В

Рассмотрена эффективность применения коэффициента Р/В для оценки инвестиционной привлекательности акций с целью принятия рациональных инвестиционных решений в условиях современного отечественного фондового рынка. Констатируется, что уровень взаимосвязи коэффициента с рыночной ценой акции зависит от отрасли экономики и стадии цикла на фондовом рынке. Выявлена взаимосвязь, что снижение значения коэффициента Р/В и приближения его к 1 свидетельствует об инвестиционной привлекательности акции и перспективе роста рыночной доходности акции. В целом рекомендуется применять коэффициент Р/В как дополнительный инструмент анализа ценных бумаг в комплексе с другими финансовыми коэффициентами.

RESUME

Likhnovskyy Pavlo

Assessment of the investment of attractiveness of shares on the basis of utilization rate of P/B

Efficiency of ratio P/B for the investment attractiveness of shares for the purpose of making rational investment decisions in today's domestic stock market is considered. It is stressed that the narrowness of the correlation of co-efficiency of market price action depends on the sectors and stages of the cycle in the stock market.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2011 р.

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Стаття присвячена аналізу чутливості критеріїв ефективності інвестиційних проєктів. Для підвищення достовірності прогнозу було запропоновано використовувати еквівалентний грошовий потік. Була розроблена процедура аналізу критеріїв ефективності інвестиційних проєктів. Для інноваційних проєктів рекомендовано зменшувати ставку дисконтування за часовими етапами, оскільки цей параметр значно впливає на кінцеві результати.

Ключові слова: еластичність, аналіз чутливості, еквівалентний грошовий потік, ставка дисконтування.

Прийнятий за показниками ефективності варіант програми інвестицій відповідає єдиному з великої кількості можливих варіантів початкових даних в прийнятому для розрахунку їх поєднанні. Очевидно, що для ухвалення аргументованого рішення про доцільність інвестицій цього недостатньо. Для глибшого аналізу в практиці економічного аналізу використовується ряд прийомів, що дозволяють аналізувати значення вихідних (підсумкових) параметрів як реакцію на зміну вхідних, це такі, як «аналіз чутливості» і «аналіз сценаріїв» [1, 2].

Відповідно до цього виникає необхідність доповнити аналіз ефективності інвестицій по відношенню до стандартного (типового) переліку показників дослідженням для встановлення ступеня стійкості цих показників до змін вхідних параметрів, що відбуваються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників за періодами прогнозу.

У дослідженнях чутливості показників ефективності до змін параметрів впливу доведено істотний вплив ставки дисконтування на кінцеві результати і цим обумовлена необхідність окремого дослідження за визначенням значень ставки дисконтування з урахуванням особливостей інноваційного проєкту.

У деяких роботах [1, 3] пропонується збільшення ставки дисконтування за часовими періодами у зв'язку тим, що з часом підвищуються ризики, і збільшення ставки покликане це компенсувати. Можливо, для деяких випадків інвестиційного аналізу це є виправданим, проте, коли розглядається інноваційний проєкт, для якого характерний вплив морального зносу, що приводить до зменшення з часом чистого операційного доходу і зниження норми віддачі на інвестований капітал до середньоринкового рівня, динаміка стає зворотною – спостерігається зменшення ставки дисконтування за часовими етапами. Такий підхід також відповідає класичній залежності прибутку і рівню ризику – більший ризик вимагає більшої за розміром премії. Якщо грошовий потік має тенденцію до зниження, то відповідно до цього повинна знижуватися і компенсація за додатковий ризик, що знаходить відображення в ставці дисконтування.

Ряд авторів [3, 4] пропонують як орієнтир при розрахунку ставки приймати значення IRR , розраховане для певного грошового потоку. Такий орієнтир є достатньо об'єктивним, оскільки відображає

індивідуальні особливості грошового потоку і його розподіл в часі, він прив'язаний до об'єкту аналізу, а не виходить з суб'єктивних положень, характерних для «кумулятивного» методу або методу підсумовування локальних ризиків.

Мета статті – проаналізувати чутливість показників ефективності інвестиційних та інноваційних проєктів до зміни основних параметрів, що впливають на них.

Аналіз чутливості критеріїв ефективності дозволяє оцінити, наскільки зміниться, наприклад, значення NPV унаслідок зміни одного з параметрів впливу при незмінності інших. Процедура аналізу передбачає виконання ряду послідовних дій:

- встановлюється залежність між кінцевими показниками ефективності і параметрами впливу;
- послідовно змінюючи значення кожного параметра (при незмінності інших), в абсолютному або відносному вимірюванні від базового рівня в більший та менший бік, фіксують реакцію у вигляді відхилення значення кінцевого показника ефективності.

Для оцінки ступеня реакції однієї величини на зміну іншої найчастіше застосовується показник еластичності [5, 6] (рис 1).

Чим крутішою є залежність, тим більш чутливий параметр. Значення того параметра, який зумовлює високу чутливість до нього показника ефективності, повинно бути детально аргументоване при формуванні базового варіанту розрахунку, що вимагає значних аналітичних зусиль розробника. І навпаки, параметри, до яких проєкт менш чутливий (нееластична залежність $E < 1$), можуть прийматися з меншим рівнем деталізації опрацювань і обґрунтувань. Варіант, достатньо чутливий до зміни параметрів впливу, очевидно є і більш ризикованим і вимагає більшого обґрунтування для ухвалення позитивного рішення. В цілому ризик залежить не тільки від чутливості показників ефективності, але й інтервалів можливих значень параметрів впливу, що не враховується при аналізі чутливості.

Практичний досвід аналізу ефективності інвестицій показує, що варіанти їх реалізації можна умовно розбити на дві групи. Кожна з цих груп в початковому стані мають позитивні показники ефективності, але при зміні вихідних параметрів поведуться по-різному.

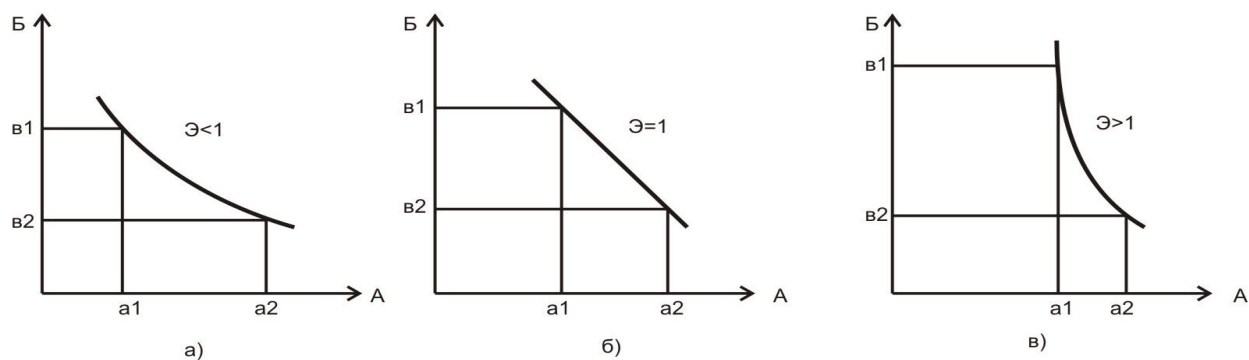


Рис. 1. Види еластичності залежних параметрів А та Б

- а) – залежність нееластична;
 б) – одинична еластичність;
 в) – залежність еластична.

Таблиця 1. Аналіз чутливості на прикладі грошового потоку

	Вихідний грошовий потік, грошові одиниці						
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік
Інвестиції	- 15 000						
Грошовий потік (CF)		6000	7000	6500	6500	6000	4000
Ставка дисконтування	15						
Коефіцієнт дисконтування	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759
DCF	- 13043	4537	4603	3716	3232	2594	1504
NPV	9757						
IRR	37,34						
	Еквівалентний грошовий потік						
$a(n; i)$ в нашому випадку (10, 15)	5,0188						
Потік анuitету	1944	1944	1944	1944	1944	1944	1944
Коефіцієнт дисконтування	0,8696	0,7561	0,6575	0,5718	0,4972	0,4323	0,3759
DCF	1690	1470	1278	1112	967	840	731
NPV	9757						
IRR	37,3						

У першій групі збільшення інвестиційних витрат і ставки дисконтування приводить до погіршення значень показників ефективності, але при збереженні їх позитивних значень зберігається привабливість проекту для інвестора.

У другій групі проект з аналогічними показниками ефективності при незначному збільшенні інвестицій і ставки дисконтування різко змінює значення показників ефективності на від'ємні.

Для наведеного вище грошового потоку (варіант початковий) була розрахована еластичність основних показників ефективності (рис. 2).

З рис. 2.а видно, що крива еластичності залежності $NPV f(I)$ при різних значеннях ставки дисконтування r має три характерні ділянки траєкторії:

1. Із збільшенням одного з параметрів інтенсивність зміни показника еластичності є практично пропорційною (лінійною).

2. Перехідна ділянка характеризується відхиленням від пропорційності і прискореним нарощенням еластичності.

3. Критична зона, коли незначній зміні параметра відповідає обвальна зміна показника еластичності.

Із зображеного графіка видно, що чим нижче значення ставки дисконтування, тим більш довгий лінійний етап траєкторії, тим допускається (при збереженні прийнятних показників ефективності)

збільшення інвестиційних витрат при незмінному значенні позитивного грошового потоку.

При збільшенні ставки дисконтування $r = 25\%$ зростання інвестиційних витрат з 13000 гр. од. до 15000 гр. од., тобто на 13% приводить до збільшення еластичності з -2 до -3,5 – на 75%. З розрахункових таблиць, за якими побудовані ці графіки (рис. 2.а), виходить, що критична зона з'являється при наблизненні NPV до нульового значення. Тому можна говорити, що при невисоких позитивних значеннях NPV , які за всіма джерелами визнаються прийнятними для ухвалення позитивного інвестиційного рішення, надійність і реалізованість такого проекту є низькою.

Традиційний грошовий потік дає можливість оцінити його реалізованість з позицій стійкості кінцевих показників ефективності від зміни вхідних, при цьому параметри грошового потоку вважаються незмінними. Проте, зміна ситуації на ринках збуту готової продукції і сировинному може внести істотні поправки до початкового грошового потоку, тому доцільно включити і цей параметр до аналізу. При традиційному підході побудови грошового потоку важко вирішити це завдання.

У статті пропонується застосувати еквівалентний грошовий потік (ЕГП) і оцінити еластичність NPV до зміни параметра Е.

Зображення майбутнього сценарію розвитку

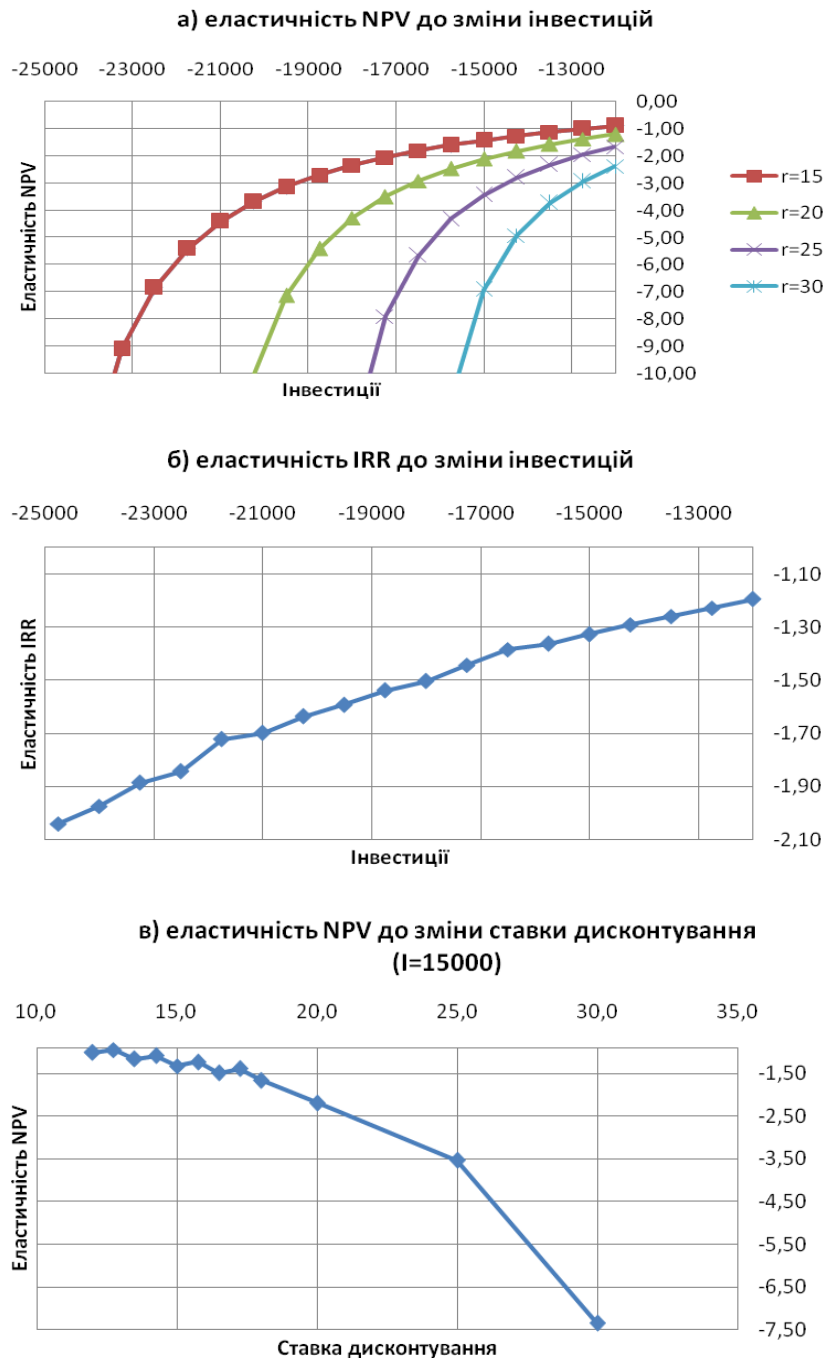


Рис. 2. Еластичність основних показників ефективності

- а) $NPV f(I)$
- б) $IRR f(I)$
- в) $NPV f(r) (I=15000 \text{ гр. од.})$

реального грошового потоку у вигляді еквівалентного зручно і тим, що зникає необхідність припускати динаміку його зміни за етапами його реалізації, що спрощує завдання і підвищує достовірність прогнозу. Крім того, на етапі ухвалення рішення найбільш достовірними є дані про передбачувані інвестиції, тому ЕГП, який базується в основному на цих даних, дозволить спрогнозувати необхідні усереднені суми річних надходжень за роками (E_i) і розрахувати основні показники ефективності майбутньої реалізації планованих інвестицій.

Використання прийому побудови ЕГП дозволяє

отримати формулу, яка об'єднує в собі всі параметри, що впливають на показники ефективності грошового потоку.

$$PV_{(+)} = [PV_{(-)}(PI - 1) + PV_{(-)}] \cdot (1 + r)^k, \quad (1)$$

ЕГП для етапу комерційного використання з урахуванням (1) буде дорівнювати:

$$E_{(+)} = \frac{[PV_{(-)}(PI - 1) + PV_{(-)}] \cdot (1 + r)^k}{a[(m - k); r]}, \quad (2)$$

Звідки

$$E_{(-)}[a(m-k); r] = [PV_{(-)} \cdot (PV-1) + PV_{(-)}] \cdot (1+r)^k, \quad (3)$$

і після нескладних перетворень остаточно отримаємо:

$$E = \frac{[PV_{(-)} \cdot PI] \cdot (1+r)^k}{a[(m-k); r]}, \quad (4)$$

Отримана формула зручна тим, що встановлює компактний взаємозв'язок всіх параметрів впливу на відміну від традиційного адитивного варіанту

Параметр	NPV (-)	PI	(m-r)	r
Тенденція	-	-	-	-
Реакція E	-	-	-	-

грошового потоку еквівалентним.

Отримана формула (4) зручна для застосування методу ланцюгових підстановок [7] при дослідженні впливу окремих чинників на кінцевий результат. Цей метод використовується, коли залежність між явищами, що вивчаються, має строго функціональний характер.

Суть методу полягає в послідовній заміні оптимістичних значень параметрів формули на песимістичні при незмінності останніх. Ступінь впливу

розрахунку показників ефективності грошового потоку.

Аналіз отриманої залежності дозволяє встановити наступні тенденції.

Для того, щоб при проектуванні реального грошового потоку за роками було легше задовольнити вимогу забезпечення середньорічного його значення на рівні розрахованого за формулою (4), бажано мінімізувати значення E.

Розглянемо вплив тенденцій зміни параметрів впливу на значення E.

Виникають ті ж тенденції, що і при аналізі реального, змінного в часі грошового потоку, що підтверджує прийнятність для проведення передінвестиційного аналізу прийому заміни реального

на результат того або іншого параметра визначається послідовним відніманням з другого результату першого і т. д. У першому розрахунку всі величини оптимістичні, в останньому песимістичні.

Початкові дані для розрахунку

$$E = ((NPV(-)) \times PI) \times (1+r)^k / ((m-k); r)$$

	опт	пес
E	20090	15237
ΔE	4852	

Параметри	Оптимістичний сценарій	Песимістичний сценарій
r	15	17
PI	1,561	1,103
NPV (-)	76371	79572
a (n;r)	4,4873	4,2072

Для розрахунку впливу чинників на результат послідовно підставляємо в оптимістичний розрахунок параметри песимістичного:

1 r(п) → r(о)	20701	611
2 PI (п) → PI (о)	13711	-6990
3 NPV (-)(п) → NPV (-)(о)	15237	1526
ΔE		-4852

Із наведеного розрахунку видно, що найбільш істотний вплив на збільшення параметра E надає зміна рентабельності інвестицій та інвестиційних витрат.

Таким чином, розрахувавши інвестиційні витрати і спрогнозувавши період і інтенсивність їх освоєння, інвестор, закладаючи бажаний рівень рентабельності, має можливість спрогнозувати всі основні показники ефективності майбутнього грошового потоку, не удаючись до його детального опрацювання.

За ринковою ситуацією поточного періоду оцінюється діапазон можливої в майбутньому зміни параметрів грошового потоку (оптимістична і песимістична), і на цій підставі визначається можливий діапазон E(о) і E(п). Далі методом ітерації за формулою (4) визначаються необхідні значення r(о) і r(п), що забезпечують відповідні значення E, при інших рівних значеннях решти параметрів. Якщо реальна середньозважена вартість інвестованого капіталу знаходиться в цих межах, то прийняті параметри проекту можна вважати задовільними для умов реалізованості.

Одним з параметрів, що впливають на показники ефективності інвестиційних проектів (в т.ч.

інноваційних) є ставка дисконтування, яка відображає сукупний вплив несприятливих чинників ризику на всьому етапі життєвого циклу. Цей параметр присутній у всіх розрахункових формулах, пов'язаних з процесом приведення вартості до поточного методу часу (процес дисконтування і нарощування вартості). У той же час, за наявності достатньої кількості методик його розрахунок ще багато в чому залишається суб'єктивним.

Для проектів з тривалим періодом життєвого циклу підвищення ставки дисконтування, особливо коли це збільшення проводиться за часовими етапами його реалізації, ще більше знижує привабливість проекту і збільшує небезпеку його неприйняття унаслідок низьких або негативних значень показників ефективності. Але виникає питання – чи пов'язано це дійсно з неефективною стратегією реалізації інвестицій або на це впливає лише один параметр – ставка дисконтування.

Розрахунки виконуватимемо, спираючись на рівняння зв'язаних інвестицій [8], на основі якого розраховується середньозважена вартість різних джерел фінансування.

Хай є власний капітал в сумі P і сума D позикових засобів. Відомо, що вартість власних засобів K_p та K_d відповідно, тоді середньозважена вартість капіталу складе

$$K = \frac{P \cdot K_p + D \cdot K_d}{P + D};$$

запишемо цей вираз в іншому вигляді

$$K_o = f_p \times k_p + f_d \times k_d \quad (5)$$

де: f_p і f_d – відповідно частки власного і позикового капіталу в загальній сумі.

У теорії оцінки підприємств [4, 9, 10] указується, що якщо при проектуванні грошового потоку не враховується вартість реверсії, в ставці необхідно враховувати не тільки дохід на капітал, але і повернення капіталу.

Інноваційному проекту притаманні два амортизаційні активи – нематеріальний, якому властивий моральний знос і матеріальний актив, який схильний до фізичного зносу.

Період морального зносу значно коротший фізичного і звичайно жодної залишкової вартості (реверсії) такий актив в кінці періоду не має.

Розглянемо, чим визначається рівень ризику за часовими етапами реалізації інновації. Можна вважати, що рівень ризику зростає із збільшенням інвестованих засобів і зменшується, якщо ці засоби або їх частина покривається. При такому підході при аналізі інноваційних проектів виділяється етап морального зносу, який частіше настає значно раніше, ніж фізичний. Відповідно до цього і ставка дисконтування повинна відстежити ці зміни.

Для спрощення подальших викладень для розрахунку ставки повернення капіталу застосуємо метод Рингу. Локальний ризик, властивий активу, схильному до морального зносу, залежить від частки цього активу в загальній сумі інвестицій і періоду часу існування цієї частини активу (період морального зносу).

Тоді можна визначити значення на період амортизації активів, схильних до морального зносу

$$K_{кл} = K_o + \frac{1}{T_{мз}} \cdot f_{ам}, \quad (6)$$

$T_{мз}$ – період морального зносу;

$f_{ам}$ – частина вартості активу, схильного до морального зносу в загальній вартості капіталу інноваційного проекту.

Таким чином, на етапі освоєння інвестицій і на відрізку часу від завершення морального зносу застосовується ставка дисконтування, що відповідає середньозваженій вартості капіталу K_o . На етапі, коли формується дохід від активу, схильного до морального зносу, застосовується ставка дисконтування $K_{кл}$ (6).

Для обґрунтування вибору інвестиційних проектів була визначена послідовність дій при аналізі чутливості критеріїв ефективності інвестиційних проектів.

Встановлено, що ризик при реалізації інвестиційного проекту залежить не тільки від чутливості показників ефективності, але й інтервалів можливих параметрів впливу, що не враховується при аналізі чутливості. У зв'язку із значною залежністю показників ефективності інвестиційних та інноваційних проектів від прийнятої ставки дисконтування необхідно максимально об'єктивно та обґрунтовано підходити до встановлення цього параметру.

Список літератури

1. Антипенко Е. Ю. Принципы анализа капитальных вложений / Е. Ю. Антипенко, В. И. Доненко. – Запорожье : Фазан; Дикое Поле, 2005. – 420с.
2. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук – К.: Издательский дом «Максимум», 2006. – 884с.
3. Оценка имущества и имущественных прав в Украине : (Монография) / Лебедь Н. П., Мендул А. Г., Ларцев В. С. и др. – К.: ООО «Информационно-издательская фирма «Принт-Экспресс», 2003. – 715с.
4. Грибовский С. В. Оценка доходной недвижимости / С. В. Грибовский. – СПб: Питер, 2001. – 336с.
5. Залунин В.Ф. Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка / В.Ф. Залунин. – Днепропетровск: Придніпровський науковий вісник. 1998. – 240 с.
6. Савчук В. П. Стратегия + финансы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей / В. П. Савчук – К.: Издательский дом «Максимум», 2009. – 352с.
7. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. Фатхудинов – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892с.
8. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы ЮНИТИ, 1997. – 576с.
9. Єрофеева Т.А. Підходи до оцінки вартості бізнесу: проблеми їх використання // Наукові записки. Економічні науки. Національний університет «Києво-могилянська академія» - 2007. Том 68. – с. 25-29
10. Ерш Стивен Дорожная карта бизнес-инвестора: Как повысить стоимость компании за счет эффективных инвестиций. Руководство менеджера/ Пер. с англ.; За науч. ред. Е.Е. Козлова – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 240 с.

РЕЗЮМЕ

Малыш Ирина

Анализ чувствительности показателей эффективности к изменению параметров влияния

Статья посвящена анализу чувствительности критериев эффективности инвестиционных проектов. Для повышения достоверности прогноза было предложено использовать эквивалентный денежный поток. Была разработана процедура анализа критериев эффективности инвестиционных проектов. Для инновационных проектов рекомендовано уменьшать ставку дисконтирования по временным этапам, поскольку этот параметр значительно влияет на конечные результаты.

RESUME

Malysh Iryna

Sensitivity analysis of effectiveness of measures for changing influencing parameters

The article is concerned with analyzing sensitivity of effectiveness criteria of investment projects. Equivalent cash flow was proposed to be used for increasing reliability of forecast. The innovation projects rate of discount during the periods of the projects are recommended to be decreased because this parameter influences the final result.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГРУПУВАНЬ В СТАТИСТИЧНОМУ ДОСЛІДЖЕННІ ПРОЦЕСУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості застосування методу групувань в процесі статистичного дослідження процесу іноземного інвестування в Україні. Виділено основні атрибутивні ознаки, які застосовуються при типологічних та структурних групуваннях.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, типологічні групування, структурні групування, класифікаційні ознаки.*

Найбільш поширеним в системі статистичних методів пізнання масових суспільно-економічних явищ і процесів є метод групувань. Опіраючись на діалектичну єдність синтезу та аналізу як способів пізнання, що доповнюють один одного, допускаючи певну ступінь абстракції, статистичне дослідження дає можливість розподілити множину одиниць досліджуваної сукупності на відмінні між собою, проте внутрішньо однорідні частини та одночасно з цим об'єднує їх в типові групи за суттєвою ознакою. Саме враховуючи такий підхід, А. Спирин та О. Башина визнають групування найбільш важливим методом статистичного дослідження, який дає можливість вловити перехід кількісних змін в якісні та виявити закономірності їх розвитку [1, с. 40]. Важливість цього методу О. Кальман та І. Христич пояснюють кризою призму наступних його функцій: по-перше, поділу сукупності на однорідні групи, по-друге, визначення меж та можливості застосування інших статистичних методів (відносних і середніх величин, кореляційного аналізу і т.д.), оскільки при їх використанні перш за все необхідно перевірити сукупність на однорідність, по-третє, здійснення класифікації та типології суспільно-економічних явищ [2, с. 36].

Останнім часом в наукових публікаціях звертають значну увагу на статистичне забезпечення управління (СЗУ) економічними процесами. Такими є концептуальні праці А. Головача та В. Захожая [4], Н. Ковтун [5], М. Пугачової [6]. Всі вищезазначені автори наголошують на важливості та необхідності застосування методу групувань. «Важливою передумовою дотримання принципу ефективності процесу формування СЗУ є типізація його структурних елементів, особливо відповідно до міжнародних і національних класифікацій. Важливим інструментом типізації структурних елементів СЗУ є статистичні класифікації та групування. На відміну від групувань, класифікації передбачають повніший, розширений поділ сукупності об'єктів, складання переліку, що розглядається як статистичний стандарт і здебільшого затверджується центральним статистичним відомством» [4, с. 30-31].

У нашому дослідженні ми зробимо спробу розширити сферу використання методу статистичних групувань (не висвітлюючи методологічну основу побудови статистичних групувань, оскільки вона викладена в будь-якому фундаментальному підручнику

з теорії статистики) та сфокусувати основну увагу на особливостях його застосування в статистичному дослідженні процесу іноземного інвестування. Зазначимо, що статистичне групування – це метод розчленування складного масового соціально-економічного явища на суттєво різні групи з метою всесторонньої характеристики його стану, розвитку та взаємозв'язку. Одночасно це і метод об'єднання одиниць досліджуваної сукупності в однорідні групи, в межах яких визначають статистичні показники. Крім того, що всі групування поділяють на прості, групові та комбінаційні, існує також класифікація їх на типологічні, структурні та аналітичні, які широко застосовуються в процесі дослідження процесу іноземного інвестування в Україні.

Існування різних форм і методів здійснення іноземних інвестицій, конкретних цілей дослідження та неоднорідних за змістом вихідних даних зумовлює необхідність застосування різноманітних прийомів групування. Як зазначає Н. Ковтун, застосовуючи метод групувань в дослідженні інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності, необхідно покладатись на його теоретичні засади [3, с.7].

Основними складовими інвестиційного процесу, в т.ч. й процесу іноземного інвестування, є учасники, ресурси (інструменти та об'єкти інвестування) та процеси (умови взаємодії учасників та інструментів). Для узагальнення первинної статистичної інформації про вищезазначені складові необхідно провести типологічне групування. На основі теоретичного аналізу досліджуваної сукупності виділяємо найхарактерніші групи, типи явищ, з яких вона складається, та визначаємо істотні відмінності між ними.

Насамперед визначимо основні типи іноземних інвесторів. Останніх, відповідно до таких законодавчих актів як Закон України «Про іноземні інвестиції» [7], Декрет Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» [8], Закон України «Про режим іноземного інвестування» [9], можна згрупувати наступним чином:

- іноземні юридичні особи;
- іноземні фізичні особи;
- іноземні держави;
- міжнародні організації.

Слід зазначити, що основним інструментом для

аналізу та прогнозування процесу іноземного інвестування на макrorівні є платіжний баланс. У ньому наведена важлива для подальшого дослідження класифікація іноземних інвестицій за функціональною ознакою. Відповідно до неї слід розрізняти [10, с. 256 – 262]:

I. Прямі інвестиції – здійснюються з метою впливу на процес управління підприємства шляхом участі у власному капіталі підприємства;

II. Портфельні інвестиції – боргові цінні папери, акції та інші інструменти, які купуються головним чином для отримання доходу при збереженні певної ліквідності коштів. Класифікуються залежно від того, чи є фінансовий інструмент активом чи зобов'язанням. Після чого портфельні інвестиції класифікуються за видом фінансового інструменту, таким чином:

- акції та інша участь в капіталі;
- боргові цінні папери;
- облігації та інші довгострокові цінні папери;
- інструменти грошового ринку.

III. Інші інвестиції – це всі операції з активами або зобов'язаннями, не віднесені до попередніх груп. Як і портфельні інвестиції, інші інвестиції класифікуються залежно від того, чи фінансовий інструмент є активом чи зобов'язанням. Після чого активи та зобов'язання класифікуються за видом фінансового інструменту таким чином:

- торгові кредити та аванси;
- наявні кошти та депозити;
- позики;
- інше.

Переходячи безпосередньо до аналізу процесу іноземного інвестування всередині країни, на основі вищезазначених вітчизняних нормативно-правових актів [7;8;9], можна згрупувати іноземні інвестиції за такими важливими ознаками, як тип інвестованих активів та форма інвестування.

За формою інвестування, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) можуть бути згруповані таким чином:

- створення власних підприємств, філій або представництв на території України;
- придбання частки існуючих українських підприємств;
- створення спільних підприємств з українськими суб'єктами господарської діяльності;
- придбання в Україні цінних паперів та нематеріальних активів, що дають можливість контролю;
- придбання рухомого або нерухомого майна в Україні;
- придбання прав на користування землею та природними ресурсами в Україні;
- угоди про спільну господарську діяльність та розподіл продукції;
- інші форми, не заборонені чинним законодавством.

Відповідно до чинного законодавства, як ми зазначали раніше, іноземні інвестиції в економіку України за типом інвестованих активів можуть бути класифіковані так:

- іноземна валюта;
- національна валюта України;
- цінні папери;
- грошові вимоги та права на них;

- рухоме і нерухоме майно;
- права інтелектуальної власності;
- права на здійснення господарської діяльності;
- інші активи, не заборонені чинним законодавством.

Для детального аналізу даних про прямі іноземні інвестиції необхідно розглянути їх структуру в розрізі галузей економіки, країн-інвесторів та територіальну структуру, тобто здійснити структурне групування.

Вивчення галузевої структури ПІІ дає можливість визначити головну мету діяльності іноземних інвесторів. А. Пехник на основі результатів такого аналізу стверджує: хоч структура цих інвестицій поки що недосконала і відповідає радше інтересам отримання іноземними інвесторами швидкого прибутку, аніж стратегічним інтересам України, однак у структурі прямих інвестицій спостерігаються доволі позитивні тенденції, що свідчить на користь можливості певного остаточного узгодження інтересів інвесторів і національної економіки [11, с. 72-73].

Результати аналізу територіального розподілу ПІІ дають можливість оцінити інвестиційну привабливість регіонів України та є важливими для прийняття обґрунтованих рішень у сфері розробки державної політики зі стимулювання притоку іноземного капіталу в українську економіку.

Вивчення географічної структури основних країн-інвесторів дає можливість:

- виявити країн-лідерів прямого іноземного інвестування у вітчизняну економіку;
- визначити глибину зовнішньоекономічних зв'язків з традиційними партнерами;
- оцінити диверсифікацію міжнародної інвестиційної діяльності;
- проаналізувати обсяги інвестицій з країн і територій, що визнаються в Україні офшорними відповідно до вітчизняного законодавства [12] та рекомендацій FATF та OECD.

Деякі автори пропонують використовувати ще такі ознаки для класифікації іноземних інвестицій [13]:

I. За характеристиками країни-реципієнта та політики щодо залучення іноземних інвестицій:

- за режимом оподаткування;
- за формами державних гарантій.

II. За якісними ознаками та цільовим спрямуванням потоків іноземних інвестицій:

- за ступенем повернення;
- за величиною;
- за геополітичною спрямованістю;
- за метою інвестування;
- за якісною формою оформлення;
- за ступенем первинності;
- за характером участі в інвестиційному процесі;
- за рівнем доходності;
- за рівнем інвестиційного ризику;
- за характером (ефективністю) впливу на економіку приймаючої сторони.

Слід зазначити, що вищезазначені ознаки мають дещо обмежене використання та носять скоріше теоретичний характер ніж практичний. Це на нашу думку пояснюється тим, що деяка інформація про такі класифікаційні ознаки носить тільки експертний характер та відсутня в статистичній формі звітності про ПІІ.

Метод групувань є важливою передумовою для проведення комплексного статистичного дослідження процесу іноземного інвестування. За допомогою цього методу відображають об'єктивно існуючі класи, види та форми іноземних інвестицій, об'єднані в певні групи. Розглянуті в статті групування іноземних інвестицій є, на нашу думку, необхідною передумовою для висновків і рекомендацій в діяльності органів управління та отримання інформації, яка необхідна для обґрунтованих управлінських рішень в цій сфері та проведення різного роду науково-практичних досліджень.

Список літератури

1. *Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности [Текст] : учебник / А. И. Харламов, О. Э. Башина, В. Т. Бабурин и др.; Под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 296 с.*
2. *Кальман, О. Г. Правова статистика : підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти [Текст] / О. Г. Кальман, І. О. Христинич. — Харків : Право, 2004. – 304 с.*
3. *Галицька, Е. В. Статистичні групування в аналізі інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності в Україні [Текст] / Е. В. Галицька, Н. В. Ковтун // Статистика України. - 2005. - №3. - С. 7-11.*
4. *Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика [Текст] : навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.*
5. *Ковтун, Н. В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика [Текст] / Н. В. Ковтун. – К. : Імекс-ЛТД, 2005. – 420 с.*
6. *Пугачова, М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств [Текст] : монографія / М. В. Пугачова. – К. : Інформ-анал. агентство, 2007. – 535 с.*
7. *Про іноземні інвестиції [Текст] : закон України від 13 березня 1992 р. // Відомості Верховної Ради. – 1992. – №26. – Ст. 357.*
8. *Про режим іноземного інвестування [Текст] : декрет Кабінету Міністрів України від 20 травня 1993 р. // Відомості Верховної Ради. – 1993. – №28. – Ст. 302.*
9. *Про режим іноземного інвестування [Текст] : закон України від 19 березня 1996 р. // Відомості Верховної Ради. – 1996. – №19. – Ст. 80.*
10. *Иванов, Ю. Н. Основы национального счетоводства (международный стандарт) [Текст] : учебник. / Ю. Н. Иванов, С. Е. Казаринова, Л. А. Карасева. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 477 с. – (Высшее образование).*
11. *Пехник, А. В. Іноземні інвестиції в економіку України [Текст] : навч. посіб. / А. В. Пехник. – К. : Знання, 2007. – 335 с.*
12. *Про перелік офшорних зон [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 24 лютого 2003 р. № 77-р. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.*
13. *Антонов, В. Б. Теоретичні основи класифікації іноземних інвестицій [Текст] / В. Б. Антонов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010, Вип. 20.14. – С. 290 – 299.*

РЕЗЮМЕ

Маслий Вадим

Теоретические аспекты применения метода группирований в статистическом исследовании процесса иностранного инвестирования в Украине

В статье рассмотрены особенности применения метода группирований в процессе статистического исследования процесса иностранного инвестирования в Украине. Выделены основные атрибутивные признаки, которые применяются при типологических и структурных группированиях.

RESUME

Masliy Vadym

Theoretical aspects of application of method of groupings in statistical research of process of the foreign investing in Ukraine

In the article the features of application of method of groupings are considered in the process of statistical research of process of the foreign investing in Ukraine. Basic attributive signs which are used at the typological and structural groupings are selected.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2011 р.

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті розглянуто основні аспекти вдосконалення структури фінансових активів інститутів спільного інвестування. Автором запропоновано практичні підходи щодо управління структурою активів та методи обмеження рівня ризику в умовах нестабільної економічної ситуації на українському фондовому ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, інститути спільного інвестування, портфель акцій, фінансова криза, фінансовий ризик.

Формування раціональної структури фінансових активів інститутів спільного інвестування 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 видів активів, за якого забезпечується найефективніший взаємний зв'язок між рівнем доходності та фінансової ризику інституту, тобто максимізується його ринкова прибутковість.

Складність та багатогранність фінансового ринку породжує нові напрями наукових досліджень. Українські вчені мають значні досягнення з фінансових питань, зокрема з дослідження теорії грошей, процента та грошового ринку. Вагомий внесок у аналіз 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». Він виокремив найважливішу характеристику фінансових активів – їх здатність приносити дохід [1].

Проблематика оцінки вартості фінансових активів докладно розглянута у роботах А. Дамодарана, який стверджує, що оцінка знаходиться в основі будь-якого інвестиційного рішення, незалежно від того, чи пов'язане 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 [2].

Вплив кризових явищ на економічний розвиток держави та механізми управління ризиками на фінансових ринках досліджували такі вчені, як Л. Ларуш, Г. Хаберлер, М. Хазін. Ще на початку світової глобальної кризи М. Хазін, аналізуючи вплив останньої на світову фінансову систему, визначив, що виходячи з концепції структурного походження (світової економічної) кризи, її продовження неминуче спричинить не просто руйнування існуючої фінансово-економічної моделі, а й створення нової системи, яка буде радикально відрізнятися від старої, зокрема відсутністю механізмів глобалізації [3].

Формуванням стратегій інвестування, тобто аналізом інформації, прийняттям рішень про вибір фінансових активів, займалися такі найбільш успішні

інвестори, як Уоррен Баффет, Бенджамін Грехем, Філіп Фішер, Томас Роу Прайс і Джордж Темплтон [4].

Разом з тим більшість дослідників не враховували впливу та наслідків світової глобальної кризи на критерії інвестиційної привабливості фінансових активів, а також специфіки формування оптимальної структури інвестиційного портфелю в реаліях української економіки, в умовах нестабільності якої виникають ризики банкрутства навіть найбільш стабільних фінансових інститутів.

Формування структури фінансових активів ІСІ забезпечується не лише за допомогою роботи керуючої компанії, а й з урахуванням законодавчих обмежень щодо диверсифікації вкладень ІСІ.

Ще до початку фінансової кризи 2008-2009 рр., активи ІСІ були жорстко диверсифіковані, однак збитки, що були викликані певною мірою необхідністю диверсифікації і неможливістю вивести усі кошти у найбільш безпечні активи, змусили ДКЦБФР та Верховну раду України 18 грудня 2008р. внести зміни до «Положення про склад і структуру активів інституту спільного інвестування» та Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [5].

Активи венчурного фонду згідно з законодавством мають складатися не менше ніж на 50% з акцій, боргових цінних паперів, іпотечних цінних паперів, похідних цінних паперів, а також корпоративних прав, виражених в інших ніж цінні папери, формах.

Якщо порушуються вимоги ІСІ щодо складу та структури активів, компанія по управлінню активами повинна усунути ці порушення протягом 30 днів від дня виникнення чи протягом 2 місяців, якщо порушення виникло через припинення котирувань цінних паперів. А якщо знизився рейтинг цінних паперів, то ІСІ, крім венчурних, повинні привести активи у відповідність протягом року.

Змінилися також нормативи диверсифікації для диверсифікованих ІСІ (таблиця 1).

Важливими змінами до якості активів ІСІ також стали: заборона до внесення у склад активів цінних паперів емітентів, що протягом двох років не подають та не оприлюднюють щорічну інформацію, що ведуть збиткову діяльність протягом двох років, і при цьому їх цінні папери не допущені до торгів на біржах, та

Таблиця 1. Нормативи про склад та структуру активів диверсифікованих ІСІ [6]

Нормативи диверсифікованих ІСІ	2007 р.	2008 р.
акції та облигації	40%	100%
депозити, ощадні сертифікати і банківські метали	30%	50%
державні цінні папери	25%	50%
муніципальні облигації	10%	40%
об'єкти нерухомості		10%
у цінні папери одного емітента	10%	10%

необхідність позбутися від таких паперів, якщо вони є у портфелі фонду, протягом 30 днів після оприлюднення регулятором інформації про якість активів; також згідно з законодавством ціна акцій підприємств, чия діяльність була збитковою протягом двох років, буде знижуватися, а акції, чий випуск скасовано, не будуть коштувати нічого. Ці зміни були дуже нагальними під час падіння та зниження ліквідності фондового ринку. Компанії з управління активами зараз можуть повністю виключати зі своїх портфелів акції, перерозмішуватися у депозити чи інші, більш надійні інструменти.

Структура вкладень інвестиційних фондів суттєво змінилась після прийняття нового законодавства. У

2008 році фонди значно збільшили частку малоризикованих вкладень у депозити та облигації внутрішньої державної позики, але вже у 2009 році в умовах зростання фондового ринку значно зросли вкладення у акції підприємств. У той же час, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, після низки дефолтів та погіршення іміджу корпоративних облигацій, зменшилися вкладення у боргові зобов'язання підприємств.

У 2009 році відбулося зростання доходності усіх видів інститутів спільного інвестування та зниження доходності депозитних вкладень (таблиця 2).

Таблиця 2. Дохідність різних напрямів інвестування за 2009 [7].

Доходність	за 2008 рік	за 2009 рік
Нерухомість у Києві	4,07%	-32,48%
Інфляція (індекс споживчих цін)	22,30%	12,30%
Депозити у дол. США	72,66%	15,40%
Відкриті ІСІ	-30,33%	18,09%
Депозити у євро	58,67%	18,15%
Депозити (грн.)	16,71%	21,00%
Інтервальні ІСІ	-35,15%	34,18%
"Золотий" депозит (за оф. курсом золота)	68,12%	36,73%
Венчурні ІСІ	22,98%	42,74%
Індекс ПФТС	-74,33%	90,07%
Індекс УБ	-73,02%	91,60%
Закриті (невенчурні) ІСІ	-5,46%	99,90%

Тобто як бачимо із таблиці, що найбільше зростання активів у 2009 році відбулося на біржових ринках. Наприклад, зростання доходності відкритих ІСІ відбулося в основному за рахунок зростання вартості вкладень у акції - із 9,81% до 42,92% (+337.56%) та ОВДП - із 2,67% до 8,57% (+221.04%). А також зменшенні вкладень у облигації підприємств - із 35,31% до 18,80% (-46.77%) та «інші» активи - із 34,51% до 0,09% (-99,73%) [7, 8].

Однак для успішної діяльності фонду та диверсифікації вкладень замало дотримуватися лише законодавчих вимог. Необхідно також аналізувати фінансові показники не тільки паперу, але й його емітенту. Найбільш доцільно використовувати емітентів з різних галузей, з різною спрямованістю бізнесу, залежністю від експорту-імпорту, з різним ступенем державного управління тощо.

Одне з головних завдань механізму формування та використання фінансових активів - це максимізація рівня рентабельності при заданому рівні фінансового ризику, що досягається за рахунок оптимізації структури фінансових активів ІСІ.

Як вже було зазначено вище, питання управління

структурою фінансових активів у реаліях української економіки розглянуто досить вузько. Головна увага присвячена саме структурі вкладень у ризиковані активи, тобто оптимізації всередині класів активів. Залишається невисвітленим питання перерозміщення коштів поміж класів активів, яке стане можливим лише завдяки розробленню економіко-математичної моделі саме для потреб конкретного інституту.

Метод економіко-математичного моделювання є найбільш точним у визначенні структури фінансових активів, адже дозволяє врахувати існуючі взаємозв'язки й одержати комплексне рішення розглянутої задачі.

Головними проблемами при використанні методу економіко-математичного моделювання можна назвати:

- ступінь ефективності та адекватності моделі до нагальних потреб ринку (наявні реалії вітчизняного фондового ринку потребують більш детального вивчення поточної ситуації та формування моделі, що відповідає законодавчим та економічним вимогам українського фінансового ринку);
- складність математичних розрахунків (аналіз великої кількості вхідних даних, необхідних для

розрахунку більшості економіко-математичних моделей, потребує значних фінансових витрат та є можливим лише для крупних операторів ринку);

- невизначеність часу перерозміщення активів (незалежно від того, чи використовуємо ми просту модель формування та використання активів або одну з більш складних, необхідно вирішити, коли робити перерозміщення, тобто в якій точці зміни інвестиційного капіталу (як при зростанні, так і при падінні) перерозміщувати кошти в інші активи чи в готівку) та інше.

Для вирішення цих питань на практиці можна запропонувати:

- розширення арсеналу інструментально-математичних засобів моделювання, проведення достатньої кількості досліджень, введення необхідних обмежень, обґрунтування нових функціональних форм моделей і критеріїв оцінювання параметрів, нових принципів перевірки їх адекватності на основі реалій українського фінансового ринку;

- розроблення програм і моделей з меншою кількістю вхідних даних та комбінування різних моделей для отримання більш надійного результату не за рахунок кількості обробленої інформації;
- використання моделей для розрахунку часу та кількості активів, що потребують перерозміщення. Однією з найменш складних у вжитку є модель розміщення активів за методом усереднення ціни, розроблена Р. Вінсом:

$$P = 1 - \text{безризиковий} \wedge (1 / N);$$

$$N = \ln(\text{безризиковий}) / \ln(1 - P)$$

де P – частка загального балансу активів, яка періодично перекладається з ризикового на безризиковий баланс; неактивний – безризикова частка балансу активу; N – число періодів, через яке програма припинить роботу, якщо баланс не зростатиме [9; 10].

Розглянемо цей метод на умовному прикладі (таблиця 3).

Таблиця 3. Структура перерозміщення коштів фонду

Вхідні дані	
Загальний баланс активів	75000
Ризиковані активи	7500
Безризикові активи	67500
Усереднення ціни	
Частка перерозміщення	0,02
Сума перерозміщення	1305
Безризикові активи	0,9
Кількість періодів, через які програма перестане працювати, якщо загальний баланс не буде зростати	6

З таблиці можна побачити, що при загальній вартості активів 75 000 грн., з яких 7500 грн. складають ризиковані активи, а 67500 грн. безризикові, необхідно перерозміщувати 2% від загальної вартості з ризикованих у безризикові активи. Якщо ризиковані вкладення не будуть приносити прибутку та зростати, через півроку кошти будуть виведені із ризикованих активів.

Однак, на практиці оцінюючи ефективність диверсифікації інвестиційного портфелю та необхідність перерозміщення, треба аналізувати ризик та прибутковість портфелю не статично, а в динаміці за певний період. Якщо оцінювати диверсифікацію активів за допомогою фінансового аналізу, то доцільно використовувати не лише показники за попередні роки, а й прогнози дані, та вносити власні обмеження в економіко-математичну модель.

Отже, можна підсумувати, що за умови стабільного ринку інвестиційні фонди все більш активно інвестують у ризиковий клас активів для підвищення доходності. Для зменшення рівня ризику необхідно дотримуватися не тільки законодавчої диверсифікації активів, а й внутрішніх умов інвестування та за допомогою економіко-математичного моделювання формувати найбільш оптимальну структуру фінансових активів з точки зору співвідношення доходності на одиницю ризику. Метод економіко-математичного моделювання є одним з найефективніших, але й найскладніших у використанні. Для вирішення проблем економіко-математичного моделювання на практиці необхідно проводити дослідження на вітчизняному фінансовому

ринку, розширювати кількість аналітичних інструментів для сучасних реалій, застосовувати декілька моделей для отримання більш надійного результату та використовувати моделі перерозміщення активів, зокрема модель за методом усереднення ціни, розроблену Р. Вінсом. На умовному прикладі розглянуто, як метод дозволяє мінімізувати збитки, якщо сума загального балансу не буде зростати від вкладень у ризикові активи.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление активами [Текст] / И. А. Бланк. - К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. - С. 61.
2. Damodaran, A. Valuation : Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset [Text] / A. Damodaran, - Wiley, 2003. - 992 p.
3. Хазин, М. Теория кризиса [Текст] / М. Хазин // Профиль. - 2008. - №33. - С.46-53
4. Уроки Уолт-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.
5. Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) від 18.12.2008 № 693-VI» [Текст] // Відомості Верховної Ради України. - 2009. - № 16. - Ст. 218.
6. Огляд діяльності відкритих ІСІ в Україні у 2008 році [Електронний ресурс] : Українська асоціація інвестиційного бізнесу. - Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1003/40_4.pdf.
7. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2009 році [Електронний ресурс]: Українська асоціація інвестиційного бізнесу. - Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analituaib/125263.html.

-
8. Інформація про торги [Електронний ресурс]: Українська біржа. – Режим доступу: <http://ux.com.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>.
 9. Винс, Р. Математика управління капиталом [Текст] / Р. Винс. – М. : Альпіна Паблішер, 2001. – 400 с.
 10. Spiceland, J. P. Intermediate Accounting [Text] / J. P. Spiceland, J. F. Sepe, L. A. Tomassini, 2-nd ed. – Irvin, VcGraw-Hill, 2001.

РЕЗЮМЕ

Овчинникова Марина

Управление структурой финансовых активов институтов совместного инвестирования

В статье рассмотрены основные аспекты совершенствования структуры финансовых активов институтов совместного инвестирования. Автором предложены практические подходы к управлению структурой активов и методы ограничения уровня риска в условиях нестабильной экономической ситуации на украинском фондовом рынке.

RESUME

Ovchynnykova Maryna

Management structure of financial assets of collective investment of institutions

In the article the basic aspects of improving of the structure of financial assets of joint investment institutions are considered. The author offers the practical approaches to the management of structure of assets and methods of limiting the level of risk in a fragile economic situation on the Ukrainian stock market.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2011 р.

РОЗРОБКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ АР КРИМ

У статті запропоновано алгоритм оцінки та розрахунок майбутньої вартості соціальних інвестиційних проектів у житлове будівництво.

Ключові слова: інвестиційний проект, соціальна спрямованість, житлове будівництво.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів є одним з головних елементів інвестиційного аналізу і основним інструментом правильного вибору найбільш ефективного з декількох інвестиційних проектів, вдосконалення інвестиційних програм і мінімізації ризиків.

Розробка та реалізація будь-якого інвестиційного проекту охоплює певний проміжок часу від виникнення ідеї до її реалізації. Цей проміжок прийнято вважати інвестиційним циклом, якій складається з наступних фаз:

- передінвестиційної;
- інвестиційної;
- експлуатаційної [1].

Прийняття рішення про вкладення капіталу повинне бути засноване на розрахунках об'єктивного характеру, що показує на якому ступені доходи покривають витрати від впровадження інвестиційного проекту.

Питання методики фінансово-економічного аналізу інвестиційних проектів розглянуті в наукових працях В. І. Аніна, Г. О. Бардаша, О. Ф. Балацького, В. М. Власова, І. В. Журавкова, А. Б. Ідрісова, В. В. Косова, Р. А. Костирко, Е. І. Крилова, С. В. Картишева, В. Н. Лівшица, С. В. Махмудова, І. П. Мойсеєнка, Т. В. Момот, М. О. Соколова, О. М. Теліженка, А. А. Пересади, А. В. Постникова, Д. М. Черваньова, А. Г. Шахназарова.

Метою даної статті є розробка основних показників оцінки інвестиційних проектів у житловому комплексі АР Крим, що мають соціальну спрямованість.

Інвестиції в будівельну галузь можуть здійснюватися як державними, так і приватними інвесторами. Державні фінансові інвестиції є вкладенням капіталу державних підприємств, коштів Державного бюджету України, регіонального і місцевих бюджетів і позабюджетних фондів. Приватними інвесторами можуть бути фізичні і юридичні особи, що належать до недержавного сектора економіки. Однак, ситуація свідчить про колапс у сфері житлового будівництва, це насамперед пов'язано з припиненням фінансування банками цього сектора економіки та падінням загального ВВП України. Це стосується не тільки приватних будівельних компаній, але й державного сектора економіки.

Крім того, на сьогодні спостерігається різке падіння доходів населення та зростає кількість населення, що потребує не елітного житла, а навпаки, прагне отримати

більш дешеве житло, капіталовкладення на яке мало мінімальний характер, яке має назву доступного або соціального житла. Рис. 1 наочно показує розбалансованість у доходах населення регіонів України.

Наявний дохід – це максимальний обсяг грошових коштів, які можуть бути використані домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають оплату праці, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно [2, с. 376].

Як показують дані рис. 1, середній дохід на душу населення у АР Крим становить 12161, 3 грн. на рік, а це в середньому 1013, 44 грн. на 2008 р. Таким чином, можна зробити висновок, що більшість населення Криму не має можливості купити не тільки середнє за якістю й вартістю житло, а й більш дешевше. Аналіз реалізації державної житлової політики щодо будівництва в Україні соціального житла показав, що темпи вирішення проблеми забезпечення населення житлом для соціально незахищених верств населення залишаються незадовільними. Так, у 2008 р. поліпшили умови проживання 17 000 сімей (або 1,6 %) із загальної кількості сімей, що перебували на квартирному обліку (рис. 2).

На рис. 3 наочно продемонстрована розбалансованість розвитку регіонів України, яка відображається у обсягах введення в експлуатацію житла у 2008-2009 рр.

Як бачимо, зростання будівництва соціального житла спостерігається у Херсонській, Київській областях України.

На сьогодні в Україні існують проекти, які можна поділити на такі, що приносять дохід інвесторові, і такі, впровадження яких дає певний соціально-економічний ефект, наприклад забезпечення житлом певної категорії громадян (Програма розселення та облаштування депортованих народів, Програма молодіжного кредитування житла).

Таким чином, для прийняття правильного управлінського рішення про фінансування інвестиційного проекту у житлове будівництво необхідно провести оцінку його ефективності. На нашу думку, розрахунок оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту у житлове будівництво можна

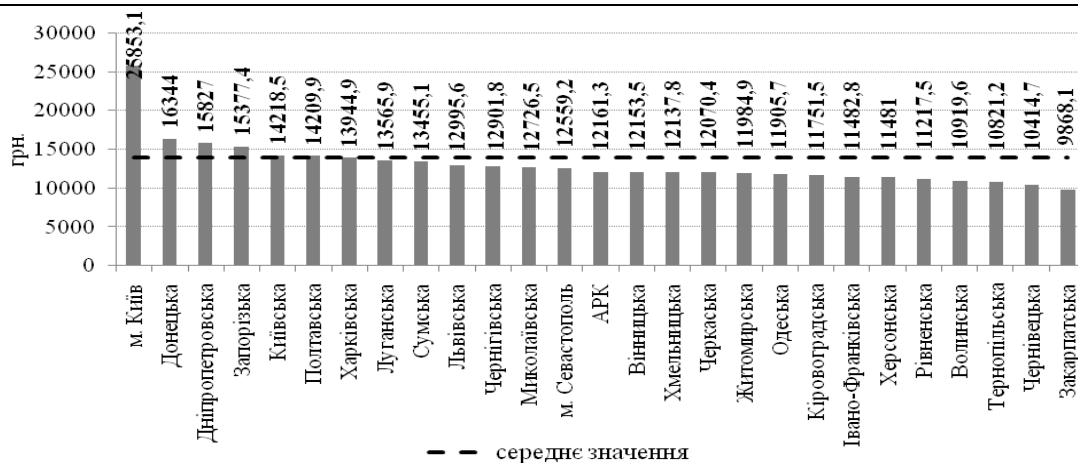


Рис. 1. Найвні доходи населення за регіонами України у розрахунку на 1 особу у 2008 р. [2, с. 397]

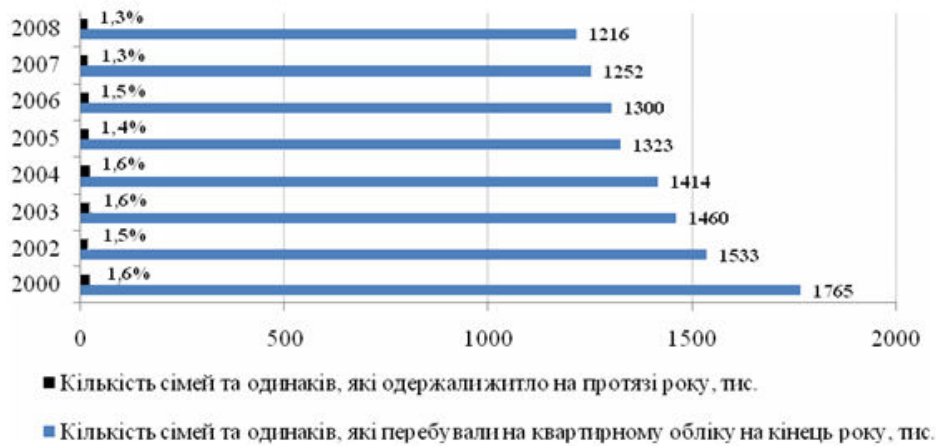


Рис. 2. Квартирна черга та надання житла в Україні у 2000-2008 рр. [2, с. 431]

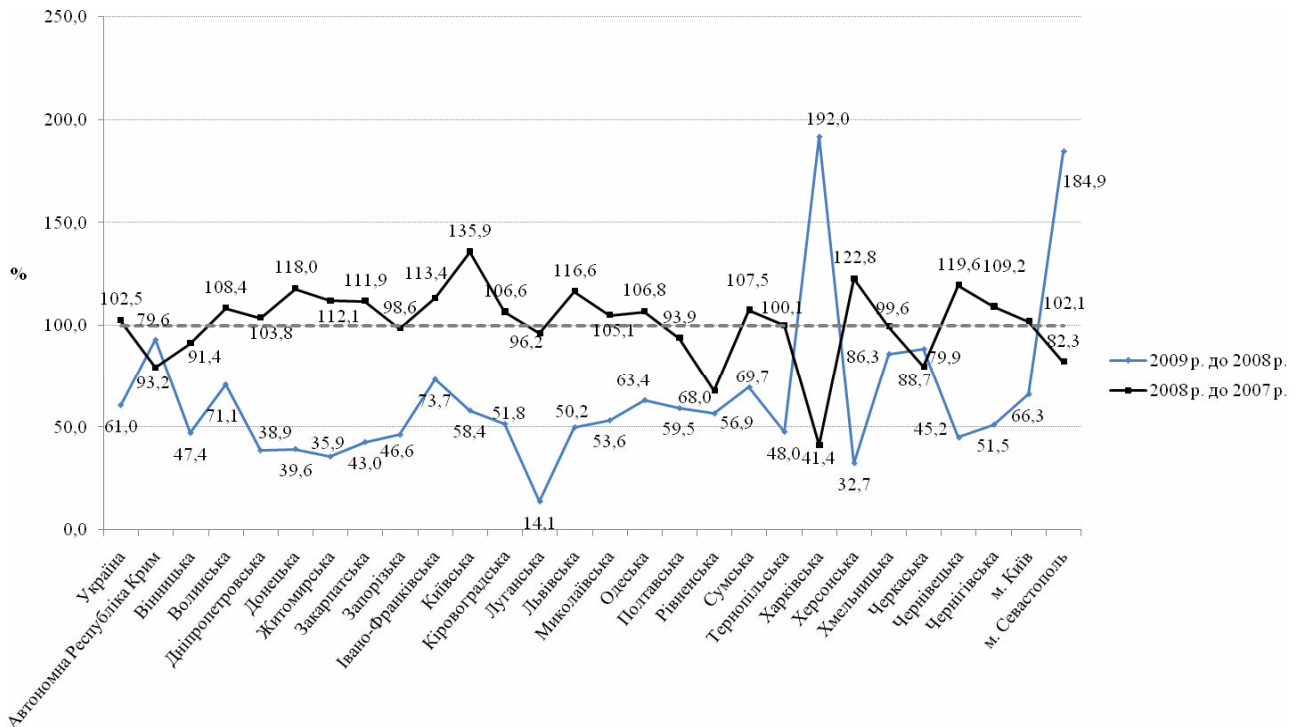


Рис. 3. Темпи зростання/зниження обсягів введення в експлуатацію житла у 2008-2009 рр. за регіонами України [2]

проводити за алгоритмом, що запропоновано на рис. 4. Як бачимо, інвестиційні проекти соціально спрямованості необхідно оцінювати, виходячи з інтегрального показника періоду окупності проекту і якщо інвестиційний проект, обраний інвестором, має

достатньо довгий термін реалізації, то така послідовність розрахунків може використовуватися як на початковому етапі для кожної черги, так і на останньому – для оцінки ефективності проекту в цілому.

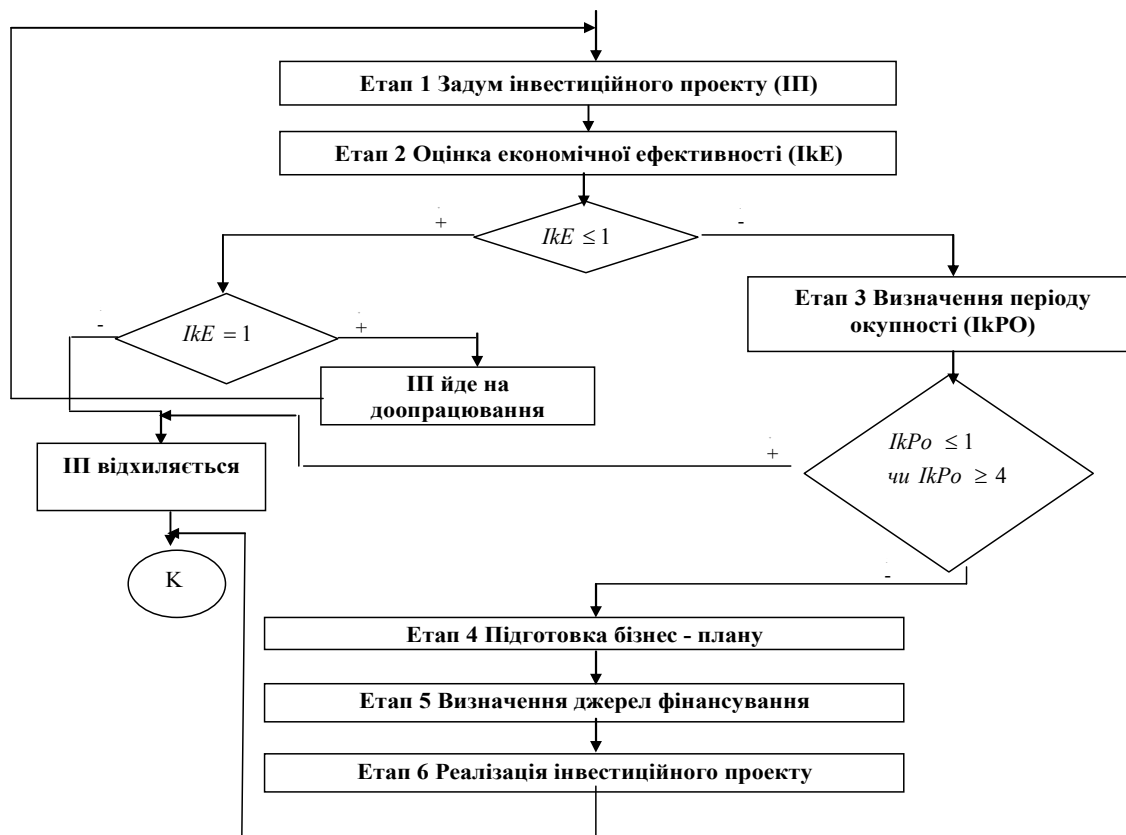


Рис. 4. Алгоритм розрахунку ефективності інвестиційного проекту [розроблено автором]

При будівництві житла для репатріантів виконується соціальна функція проекту, тому дуже важливим є будівництво соціального житла для цієї категорії громадян. Таким чином необхідно планувати тільки багатоповерхові будинки, які забезпечать житлом найбільшу чисельність репатріантів, які мають потребу у житлі. Як відомо, найоптимальний період окупності для багатоповерхових будинків складає 3–4 роки. Тому, як видно з наданого алгоритму, будівництво одноповерхових будинків с періодом окупності 1–2 роки відхиляється.

Проведений аналіз методів оцінки економічної ефективності показав, що наведені не можуть бути використані безпосередньо для оцінки ефективності такого інвестиційного проекту соціально спрямованості (таких як Програма облаштування і розселення депортованих народів в Автономній Республіці Крим), оскільки не враховують соціально-економічної спрямованості проекту, неритмічного і нестабільного фінансування як з Державного бюджету України, так і республіканського. Це обґрунтовує актуальність розробки інтегральних показників оцінки ефективності інвестиційного проекту.

В основі запропонованого методу інтегральної оцінки інвестицій у житлове будівництво були покладені роботи Т. В. Момот і А. А. Пересади [3-5]. Отже, наведені методики оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів у сфері житлового будівництва пропонуються розвинути таким чином:

а) річний коефіцієнт ефективності інвестиційного проекту в житловому будівництві визначається як відношення середньорічного обсягу освоєних коштів VOS_{cp} до середнього обсягу інвестованих коштів VI_z :

$$kE_z = \frac{VOS_{cp}}{VI_z} \quad (1)$$

Якщо $kE_z < 1$, то інвестиційний проект повинен бути відхилений.

б) показник ефективності інвестиційного проекту в житловому будівництві визначається як інтегральна величина IkE і вибирається з наступної безлічі оцінок:

$$IkE^{(1)} = \sum_{i=1}^n k_i \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i^{k_i}} \quad (2)$$

$$IkE^{(2)} = \sum_{i=1}^n k_i^{k_i} \sqrt{\prod_{i=1}^n k_i^{k_i}} \quad (3)$$

$$IkE^{(3)} = \sum_{i=1}^n k_i^{k_i} \sqrt{\sum_{i=1}^n k_i^{k_i}} \quad (4)$$

$$k_i \text{ розраховується за формулою } k_i = \frac{VI_{cp}}{VOS_i} \quad (5)$$

де $V I_{cp}$ - середньорічний обсяг інвестованих коштів;
 VOS_i - обсяг освоєних коштів за i рік.

Зазначимо, що інтегральні оцінки $IkE^{(3)}$ характеризують ефективність інвестиційного проекту в цілому і зв'язані залежністю

$$IkE^{(2)} > IkE^{(3)} > IkE^{(1)} > 0$$

звідки витікає, що доцільне використання формул (4) і (5).

Показник періоду окупності $IkPO$ розраховується за формулою:

$$IkPO = \frac{\text{сумарний обсяг інвестованих коштів}}{\text{середньорічний обсяг використаних коштів}} \quad (6)$$

Оскільки соціально спрямовані проекти мають довгостроковий характер (Програма розселення та облаштування депортованих народів в Автономній Республіці Крим - це довгостроковий інвестиційний проект і триває протягом 18 років), необхідно враховувати майбутню вартість грошового потоку, тобто визначити коефіцієнт дисконтування, який є нормою доходу на інвестований капітал і нормою його повернення у постпрогнозний період з урахуванням ризику, пов'язаного з інвестуванням [6-8].

Модель розрахунку майбутньої вартості грошового потоку визначається за формулою:

$$FV = PV(1+r)^t, \quad (7)$$

де FV - майбутня вартість грошових потоків, грн.;

PV - поточна вартість грошових потоків, грн.;

r - номінальна ставка прибутковості, %;

t - період.

Оскільки кошти до Програми поступають не в повному обсязі і мають неритмічний і непостійний характер, тому модель розрахунку майбутньої вартості грошового потоку не дає змоги використовувати її безпосередньо. Модель розрахунку майбутньої вартості грошових потоків пропонується розвинути таким чином:

$$FV = PV(1+r_{cp})^n + \frac{PV \times \Delta}{PV(1+r)^n} = PV \left[1 + (1+r_{cp})^n - \frac{(1+r_{cp})^n}{(1+r)^n} \right], \quad (8)$$

де Δ - різниця між майбутнім грошовим потоком, розрахованим в попередньому звітному періоді, і майбутнім грошовим потоком, який має бути розрахований на наступні періоди.

Різниця між розрахунком майбутньої вартості грошового потоку за формулами (8) і (9) у житлове будівництво за Програмою розселення та облаштування депортованих народів в Автономній Республіці Крим складає 1%, то майбутня вартість грошового потоку встановлюється за формулою:

$$FV = PV(1+r_{cp})^n + \frac{PV}{100} \times \Delta\%, \quad (9)$$

де, $n = 1, 2, \dots$

Формула (9) може використовуватися, коли:

а) $n = const$ і $n = 1$, якщо інвестиції плануються кожний рік і процент по депозитних вкладах (r) невизначено, але інвестор має інформацію про r за попередні роки;

б) $n = 1, 2, \dots$, якщо планування інвестицій йде на

декілька періодів (років), процент по депозитних вкладах (r) невизначено, але інвестор має інформацію про r за попередні роки.

У таблиці 1 проведено порівняльний аналіз розрахунку майбутньої вартості грошового потоку за формулою 7 і з використанням середнього процента ставки по депозитних вкладах в іноземній валюті НБУ.

Отже, використання формули 9, де $n = const$, $n = 1$ більш доцільне, тому що планування інвестицій у будівництво житла для репатріантів за Програмою розселення та облаштування депортованих народів йде кожний рік.

Для розрахунку показника інтегральної оцінки ефективності інвестиційного проекту в будівництво житла для репатріантів використовується показник FV , який розраховано за формулою 7, де $n = const$, $n = 1$.

Таким чином, з вище викладеного можна зробити висновки:

- на сьогодні більша частина населення потребує будівництва соціального житла, що має найоптимальнішу межу між якістю та собівартістю;
- розроблений алгоритм дозволяє обрати найпривабливіший інвестиційний проект для побудови соціального житла.
- запропонований порядок розрахунку майбутньої вартості дозволяє оптимізувати розрахунок майбутньої вартості проекту та більш чітко уявити його кінцеву вартість у майбутньому.

Список літератури

1. Бардиш Г. О. Проектний аналіз [Текст] / Г. О. Бардиш : підручник. - 2-ге вид., стер. - К.: Знання, 2006. - 415 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Текст] / Державний комітет статистики України. - К.: 2009. - 567 с.
3. Момот, Т. В. Вартісно-орієнтовано управління: від теорії до практичного впровадження [Текст] / Т. В. Момот : монографія. - Харків: ХНАМГ, 2006. - 380 с.
4. Пересада, А. А. Інвестиційний процес в Україні [Текст] / А. А. Пересада - К.: Лібра, 1998. - 392 с.
5. Пересада, А. А. Інвестиційний процес в Україні [Текст] / А. А. Пересада - К.: Лібра, 1996. - 344 с.
6. Коммерческая оценка инвестиционных проектов. Основные положения методики [Текст]. - СПб.: BRA «Альт», 1993. - 280 с.
7. Костирко, Р. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посібник / Р. О. Костирко. - Х.: Фактор, 2007. - 784 с.
8. Кох, Р. Как создать и использовать эффективную стратегию [Текст] / Р. Кох : Пер.с англ. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2003- 318 с.

РЕЗЮМЕ

Сейдаметова Лейля

Разработка основных показателей оценки инвестиционных проектов в жилищном строительстве АР Крым

У статті запропоновано алгоритм оцінки та розрахунок майбутньої вартості соціальних інвестиційних проектів у житлове будівництво.

RESUME

Seydametova Leylya

Development of basic indexes of estimation of investment projects in housing building AR Crimea

In the article the algorithm of estimation and calculation of future cost of social investment projects in housing building are offered.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз розрахунку майбутньої вартості грошового потоку в будівництво соціального житла (на прикладі Програми розселення та облаштування депортованих народів)

Роки	За формулою $FV = PV(1+r)^n$				3 використаням середнього (r_{cp})			За використання формули $FV = PV(1+r_{cp})^n + \Delta$ [запропонована автором]			
	% по депозитних вкладах в іноземній валюті	$(1+r)^n$	PV	FV	r_{ch}	$(1+r_{cp})^n$	FV	$(1+r_{cp})^n$ $n = const$ $; n = 1$	FV	$(1+r_{cp})^n$	FV
2004	0,058	1,058	14,4	15,24	1,06	1,06	15,26	1,06	15,41	1,06	15,41
2005	0,056	1,115	14,54	16,21	1,06	1,12	16,34	1,06	15,56	1,12	16,32
2006	0,06	1,191	13,13	15,64	1,06	1,19	15,64	1,06	14,05	1,19	17,46
2007	0,06	1,262	17,32	21,87	1,06	1,26	21,87	1,06	18,53	1,26	16,71
2008	0,062	1,351	16,76	22,64	1,06	1,34	22,43	1,06	17,93	1,34	23,35
2009	0,068	1,484	26,44	39,24	1,06	1,42	37,51	1,06	28,29	1,42	23,94
2010	0,058	1,484	27,12	40,24	1,06	1,50	40,78	1,06	29,02	1,50	40,02
Всього, грн.			129,71	171,07			169,82		138,79		153,22
Середньорічні надходження, грн.			18,53	24,44			24,26		19,83		21,83

Стаття надійшла до редакції 04.04.2011 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

Випуск 8

Частина 1

2011 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 17.05.2011 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-11

Умовно-друк. арк. 52,78. Обл.-вид. арк. 56,86.

Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон/факс 380 (352) 47-58-72.

E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.