

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією С. І. Шкарабана
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 13

Тернопіль
2013

Економічний аналіз

Том 13

2013 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 8 від 29 травня 2013 р.

Рекомендовано 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 чотири 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", 2013. – Том 13. – 453 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 Степан, доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

Відповідальний секретар

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

Редакційна колегія:

*Абуселідзе Георгі, доктор економічних наук, професор,
Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)*

*Гуцал Ігор, доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

*Дерій Василь, доктор економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

Крик Барбара, доктор габілітований, професор, Щецинський університет (Республіка Польща)

*Лазаришина Інна, доктор економічних наук, професор,
Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)*

*Мартинюк Володимир, доктор економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

*Мних Євген, доктор економічних наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)*

Монастирський Григорій, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Дмитро, доктор економічних наук, професор, Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Рудницький Василь, доктор економічних наук, професор, Львівська комерційна академія (Україна)

Сковронська Агнешка, доктор габілітований, професор, Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, доктор габілітований, професор, Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Літературний редактор

Руденко Марта, кандидат філологічних наук, доцент

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://econa.org.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2013

© «Економічний аналіз», 2013

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2013

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Криленко Володимир</i> Роль держави у забезпеченні економічної безпеки	8
<i>Гейер Геннадій, Болгов Владислав</i> Нормативно-правовий механізм інноваційного розвитку економіки України	14
<i>Калабухова Світлана</i> Конструкція аналітичного процесу для комплексного пошуку резервів розвитку суб'єкта господарювання	22
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Аверкина Марина</i> Міжнародний досвід формування системи індикаторів стійкого розвитку міста	29
<i>Devadze Nino</i> The current problems in the development of tourism satellite accounts and tourism statistics and their role in the development of industry in Georgia	36
<i>Калініченко Ольга</i> Дослідження факторів формування та використання транзитного потенціалу автотранспорту: статистичний аспект	39
<i>Катроша Людмила</i> Сучасний стан функціонування системи державних закупівель в Україні	47
<i>Коваль Наталія, Терпель Лідія</i> Проблеми та шляхи покращення інвестиційної діяльності в економіці України	56
<i>Колесников Владимир, Урсул Даниил</i> Функционирование мобильного (беспроводного) интернета в Украине на примере телесистем Украины «People Net»	64
<i>Копилова Ольга</i> Фінансова криза як каталізатор поглинань серед фондових бірж	71
<i>Корнєєва Юлія</i> Особливості системи грошово-кредитного регулювання на теренах СНД у процесі переходу до ринкової економіки	79
<i>Кравченко Тетяна</i> Методи прогнозування регіонального економічного розвитку	88

<i>Кривошия Олена, Базілінська Олена</i> Основні методи усунення інформаційної асиметрії між ринковими гравцями: мікроекономічний рівень	95
<i>Микабадзе Софіко</i> Управление человеческими ресурсами в энергетике Грузии	101
<i>Петрова Ірина</i> Актуальні проблеми розвитку людського капіталу України	106
<i>Самонова Тетяна</i> Інтегровані маркетингові комунікації в галузі туризму: теорія та методика формування	114
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ	
<i>Артеменко Надія</i> Застосування методів фінансової діагностики для дослідження інститутів соціального захисту населення	121
<i>Ачкасова Світлана</i> Методичний аспект оцінки стресостійкості страхових компаній	128
<i>Бовсуновська Ганна</i> Теоретичні засади розвитку автотранспортного страхування	135
<i>Бойко Юлія</i> Система статистичних показників аналізу податкових надходжень до бюджету	141
<i>Горохова Ольга, Чанкіна Ірина</i> Статистичний аналіз акцизних надходжень до зведеного бюджету України	147
<i>Грицюк Ілля</i> Фінансові ресурси модернізації економіки та відновлення економічного зростання	157
<i>Катан Людмила</i> Фінансове забезпечення природовідтворення ландшафтів аграрної сфери України	163
<i>Луцик-Дубова Тетяна</i> Проблеми бюджетної безпеки держави	174

Стасик Олександр Аналіз проблем та перспектив реструктуризації санаторних закладів України за допомогою процесів злиття і поглинання	183
Собкова Наталія Необхідність фінансового контролю в процесі планування місцевих бюджетів в умовах трансформаційних зрушень	188
Супруненко Світлана Податкове планування як засіб гармонізації взаємовідносин держави та суб'єктів господарювання	194
Юрківський Олександр Амортизаційні відрахування як економічний та фіскальний інститут державного регулювання в Україні	201
Ярош Катерина Аналіз індикаторів боргової безпеки України	207

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Колесников Владимир, Урсул Даниил Инновационные пути развития банковской системы	214
Мусій Ярослав Мирославович Особливості злиття і поглинання у банківському секторі ЄС: висновки для України	223
Семенча Ілона, Славна Катерина Управління недохідними активами банку на основі удосконалення системи контролю	230
Чайковський Ярослав Іванович Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні	238

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Горовий Дмитро, Приходько Дар'я Класифікація методів оцінки бренду підприємства	247
Касянчук Тетяна Амортизаційні відрахування як джерело капіталізації інвестицій у розширене відтворення основних виробничих фондів диверсифікованої бізнес-групи	254
Хохлов Валентин Проблема великих хвостів розподілу дохідності у глобально диверсифікованих портфелях	261

Шут Сергій Результативність та ефективність державних інвестицій: композиційний аналіз схем фінансування	268
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
Ананська Марина Класифікація чинників впливу на бюджетування в системі управління промисловим підприємством	275
Глушко Олег Методичні основи оцінювання економічної стійкості підприємств	281
Кулаков Володимир Тенденції та закономірності сучасного етапу розвитку підприємств легкої промисловості України	288
Курбатова Юлія Методичне забезпечення оцінки ефективності міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу	295
Малич Людмила, Хасанова Елена Финансово-экономические предпосылки формирования рыночной капитализации публичных акционерных обществ Украины	303
Мамонов Костянтин, Угоднікова Олена Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства	311
Мандражи Зарема, Абкелямова Эвелина Концептуальные подходы к методике анализа прибыльности предприятий в Украине и России	317
Марцінковська Олександра, Легкий Олег Продакт-плейсмент як сучасний маркетинговий інструмент: юридичні аспекти та проблеми ефективності	327
Нусінов Володимир, Афанасьєв Ігор Удосконалення методичних підходів до визначення показників економічної ефективності функціонування гірничорудних підприємств	334
Парцирна Алла Інституціональні аспекти внутрішньогосподарських економічних відносин	343
Перевозова Ірина, Галько Олеся Вирішення спорів з приводу дебіторської заборгованості за претензійною схемою	350

Піскунова Наталя, Федорець Маргарита, Піскунова Катерина Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства	357
Романенко Олеся Декомпозиція результатів стратегічного аналізу діяльності інтегрованого підприємства в практичну площину на основі системи збалансованих показників	365
Семенюк Олександр Узагальнення теоретичних підходів до сутності інноваційної стратегії підприємства	372
Слюсаренко Катерина, Концесвітна Галина Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України	380
Троц Наталія Оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання в умовах запровадження податкового кодексу України	389
Шемяков Олександр, Брадул Сергій Концепція методики для оцінювання соціально-економічної ефективності систем, призначених для управління діяльністю господарюючих суб'єктів	401
Яворська Анна Економіко-статистичні аспекти ведення мисливського господарства в Житомирській області	409
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
Дрей Валерія Удосконалення процесу формування обліково-аналітичної інформації на підприємстві	415
Здреник Василь Формування інформації про операції з фінансовими інвестиціями у звітності підприємства	422
Козлова Марія Бухгалтерський облік як мова: семантика, синтаксис і прагматика	429
Перерва Максим Облікова політика в системі управління підприємствами з постачання та реалізації природнього газу	441
Петрук Тетяна Особливості методики калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах	447

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 334.012.34

Володимир Ігорович КРИЛЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
проспект Героїв Сталінграда, 9, м. Миколаїв, 54025, Україна
E-mail: krylenko@ukr.net
Телефон: +380512709100

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Криленко, В. І. Роль держави у забезпеченні економічної безпеки [Текст] / Володимир Ігорович Криленко // 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», 2013. – Том 13. – С. 8-13. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть поняття «економічна безпека» у співвідношенні з поняттям «національна безпека». Проаналізовано динаміку інтегрального показника рівня складових економічної безпеки України за 15 років (з 1996 до 2010 року) та визначено критичні порогові значення для кожного з елементів цього показника. Визначено внутрішні загрози для безпеки регіону, які відображено за складовими у соціальній та економічній сферах. У соціальній сфері, зокрема, найбільшою загрозою є загострення соціальних проблем унаслідок збільшення невідповідності в економічному становищі населення. Серед найбільш значущих внутрішніх загроз для безпеки регіону у економічній сфері – скорочення промислового потенціалу в інвестиційно ємних галузях. Обґрунтовано основні завдання державної політики щодо забезпечення економічної та національної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, інтегральний показник рівня економічної безпеки, складові економічної безпеки, національна безпека.

Владимир Игоревич КРИЛЕНКО

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

Раскрыта суть понятия «экономическая безопасность» в соотношении с понятием «национальная безопасность». Проанализирована динамика интегрального показателя уровня составляющих экономической безопасности Украины за 15 лет (с 1996 до 2010 года) и указаны критические пороговые значения для каждого из элементов данного показателя. Определены внутренние угрозы безопасности региона. В частности в социальной сфере наибольшей угрозой является обострение социальных проблем вследствие увеличения несоответствия в экономическом состоянии населения. Среди наиболее значимых угроз для безопасности региона в экономической сфере – сокращение промышленного потенциала в инвестиционно емких отраслях. Обоснованы основные задачи государственной политики по обеспечению экономической и национальной безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, интегральный показатель уровня экономической безопасности, составляющие экономической безопасности, национальная безопасность.

Volodymyr Ihorovych KRYLENKO

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Finance Department,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
Stalingrad Heroes avenue, 9, 54025, Mykolaiv, Ukraine
E-mail: krylenko@ukr.net
Phone: +380512709100

THE ROLE OF GOVERNMENT IN ENSURING ECONOMIC SECURITY

Abstract

The essence of the concept of "economic security" in relation to the concept of "national security" is studied in the article. The dynamics of the integral indicator of Ukraine economic security components level for 15 years (1996 - 2010) is analyzed and critical threshold values for every indicator element are determined. The author defines internal region security threats, that are reflected by social and economic spheres components. In particular, the biggest threat in the social sphere is social problems escalation due to the increasing of imbalance in population economic conditions; among the most burning internal threats for region security in the economic sphere is the reduction of industrial capacity in investment demanding industries. The fundamental tasks of government policy in providing of economic and national security are grounded in the article.

Keywords: economic security, integrated indicator of economic security level, economic security component, national security.

JEL classification: G18, H56

Вступ. Основу будь-якого суспільства складає сукупність економічних відносин у всьому їх різноманітті, тому визначальною в системі безпеки є економічна безпека, її рівень, характер, тенденції розвитку. Від рівня економічної безпеки багато в чому залежить і національна. Водночас сама економічна безпека значною мірою залежна від соціальної і політичної стабільності в суспільстві, рівня правової та інформаційної забезпеченості. Економічна безпека є складовою системи національної безпеки, і її забезпечення є одним з першочергових національних пріоритетів, гарантією незалежності країни.

Забезпечення економічної безпеки належить до найважливіших національних пріоритетів – це гарантія незалежності країни, умова стабільності і ефективної життєдіяльності суспільства. Економічна безпека традиційно розглядається як якісна найважливіша характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Проблеми, що стосуються економічної безпеки, досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як О. Власюк [1], В. Сенчагов [2], Г. Пастернак-Таранушенко [3] та ін. Проте питання теоретичних та практичних основ забезпечення економічної безпеки держави, методології виявлення економічних загроз, обґрунтування напрямів державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки держави в сучасних умовах досліджено лише частково, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність

подальшого розгляду ролі держави в забезпеченні її економічної безпеки.

Метою статті є дослідження ролі держави в забезпеченні її економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Попри відносну новизну поняття «економічна безпека», питання її забезпечення, запобігання загрозам мають тривалу історію соціально-економічного дослідження і вивчаються на стику різноманітних дисциплін: філософії, соціології, економіки.

При всій важливості різноманітних аспектів національної безпеки, основоположним базисом визнається економіка – сукупність виробничо-споживчих відносин, що визначають єдиний комплекс формування, розподілу, обміну і споживання продукції, товарів, послуг, як форма існування і розвитку конкретного організму господарської системи, індивідуума-особи, їх спільності [4, с. 33-53; 5, с. 3-13].

Для економічної безпеки важливе значення мають її показники та їх порогові значення, тобто кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці. За даними таблиці 1, у 2010 р. у зоні критичного стану знаходяться дві складові економічної безпеки з десяти: науково-технологічна і макроекономічна. У результаті падіння у 2010 р. порівняно із 2009 р. рівня показника науково-технологічної безпеки на 7,1 в. п. до 46 % вона вперше з 1996 р. опинилася у зоні критичного стану [6]. У зоні критичного стану, попри позитивну зміну, порівняно із 2009 р., залишається і макроекономічна складова економічної безпеки, значення якої за підсумком 2010 р. наблизилось до верхньої межі.

Таблиця 1. Динаміка інтегрального показника рівня складових економічної безпеки України

Складові економічної безпеки	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. до 2007 р., в.п.	2010 р. до 2009 р., в.п.
Інтегральний показник економічної безпеки	49,2	51,7	49,7	50,0	51,6	53,8	54,4	55,8	58,8	63,7	64,2	65,3	64,9	61,2	59,6	-5,7	-1,6
Зона критичного стану безпеки – до 50% (за результатами 2010 р.)																	
Науково-технологічна	62,5	72,0	67,1	66,4	64,1	58,9	56,2	56,0	55,8	52,4	52,9	55,2	53,6	51,3	46,0	-9,2	-7,1
Макроекономічна	30,6	33,3	32,4	32,5	37,7	42,5	45,6	45,5	49,0	49,3	55,4	52,3	46,7	49,3	49,8	-2,5	0,5
Зона небезпечного стану безпеки – від 50% до 80% (за результатами 2010 р.)																	
Демографічна	42,1	41,2	40,7	38,4	37,7	38,0	38,8	41,3	41,7	42,4	45,3	45,9	48,8	51,2	51,0	5,1	-0,2
Енергетична	59,9	58,6	59,3	57,6	58,0	56,3	53,5	53,8	54,3	61,3	62,9	64,6	69,2	56,7	54,5	-10,1	-2,2
Виробнича	41,0	44,4	44,8	43,2	50,4	54,9	54,1	54,9	64,3	74,5	66,8	69,0	69,9	49,2	54,6	-14,4	5,4
Фінансова	42,0	47,5	42,9	48,5	50,8	56,2	59,3	63,2	61,7	66,6	65,8	68,7	61,5	62,3	63,5	-5,2	1,2
Інвестиційна	37,1	36,6	40,5	39,1	43,8	47,6	50,2	64,9	67,4	87,0	81,8	81,1	78,5	63,6	65,4	-15,7	1,8
Зовнішньо-економічна	65,9	65,4	66,1	65,9	68,7	68,9	72,8	65,6	65,7	74,3	77,6	75,4	71,2	72,7	66,6	-8,8	-6,1
Продовольча	51,2	55,5	44,1	49,3	47,2	56,3	54,4	52,4	65,2	66,3	68,2	68,5	76,1	78,8	72,9	4,4	-5,9
Соціальна	53,1	54,6	52,9	52,7	52,7	54,9	58,3	59,9	64,1	66,7	68,2	75,0	75,6	75,1	74,8	-0,2	-0,3

Джерело: складено та розраховано за даними [6]

Демографічна безпека також знаходиться майже на межі критичного стану, значення якої зменшилося на 0,2 в. п. та становило в 2010 р. 51 % оптимального значення.

Незважаючи на позитивну динаміку виробничої безпеки, її рівень та рівень енергетичної безпеки є низькими, відповідно 54,6 % та 53,3 % оптимального значення. Рівні інтегральних показників решти складових економічної безпеки також знаходяться у зоні небезпечного стану. При цьому найближче до зони задовільного стану наблизився рівень соціальної безпеки.

За підсумками 2010 р. рівень соціальної безпеки знизився порівняно з 2009 р. на 0,3 в. п. до 74,8 % оптимального рівня. Найбільш вагомим індикатором негативного впливу на соціальну безпеку продовжували залишатися невідповідність середньої зарплати прожитковому мінімуму працездатних осіб, підвищення якого на одну особу відбулося протягом 2010 р. в розрахунку на місяць (на 32,1 % у середньозваженому вимірі) та, відповідно, державних соціальних гарантій: пенсій, допомоги (у 2010 році перевищення становило 2,4 раза) [6].

Для забезпечення оптимального значення інтегрального показника рівня економічної безпеки держави необхідно визначити найбільш значущі внутрішні загрози як для безпеки регіону, так і для безпеки держави. Внутрішні загрози для безпеки регіону можна відобразити за складовими: у соціальній чи економічній сферах. Так у соціальній сфері такими загрозами є: загострення соціальних проблем внаслідок збільшення невідповідності в економічному становищі населення і невідповідності соціального середовища до нових соціально-економічних відносин, зростання соціальних проблем і злочинності; наявність елементів напруженості в міжрегіональних відносинах, можливість дестабілізації ситуації в окремих регіонах; недостатні обсяги фінансування науки та освіти, системи підготовки кадрів, механізмів захисту здоров'я населення.

Серед найбільш значущих внутрішніх загроз для безпеки регіону у економічній сфері виділимо такі, як: скорочення промислового потенціалу в інвестиційно ємних галузях; погіршення технологічного та інноваційного потенціалу; нестабільність фінансово-кредитної системи, скорочення платоспроможного потенціалу населення; зростання економічної злочинності, хабарництва, корупції, ухилень від сплати податків.

Зазначимо, що складні трансформаційні процеси 1990-х років та безсистемність і непослідовність їх реалізації негативним чином вплинули на економічну безпеку: відбулося зниження більшості індикаторів безпеки; збільшився розрив між фактичними і пороговими

значеннями показників економічної безпеки; складові безпеки не узгоджувалися між собою, а політика їх дотримання проводилася автономно одна від одної. Несприятливим чинником є руйнування економічного потенціалу, який держава отримала зі здобуттям незалежності.

На сьогодні основними реальними і потенційними загрозами, які негативним чином впливають на процес гарантування економічної безпеки, є: недосконалість проведення державної економічної політики, яка полягає у непослідовності проведення змін і відсутності системи чітких орієнтирів стосовно подальшого розвитку економіки; високий рівень залежності вітчизняної економіки від закордонного надходження енергоносіїв; нерівномірність економічного розвитку регіонів України; витіснення іноземними виробниками вітчизняних товарів з внутрішнього ринку; недосконалість функціонування фінансової та бюджетної систем, відсутність чітких пріоритетів їх розвитку; нераціональна структура експортно-імпортних операцій, що призводить до відтоку фінансового капіталу за кордон; неефективність проведення державної та регіональної політики розвитку соціальної сфери [7, с. 215].

Вирішення завдань забезпечення економічної безпеки держави, як правило, здійснюється на трьох рівнях: стратегічному, тактичному, оперативному. Стратегічний рівень забезпечення економічної безпеки передбачає ліквідацію суперечностей або щонайменше їх локалізацію й ослаблення. На стратегічному рівні повинні прийматися і реалізовуватися глобальні (з погляду національної економіки), системотвірні рішення. Тактичний рівень передбачає вирішення завдань, пов'язаних з ліквідацією самих загроз або запобіганню їх дії на економічну сферу. На тактичному рівні повинні розроблятися комплекси превентивних заходів. На оперативному рівні економічна безпека забезпечується шляхом ліквідації наслідків загроз. Результати вирішення задач на цьому рівні є переважно комплексами оперативних заходів [8, с. 53-56].

Слід зазначити, що для однієї і тієї ж конкретної системи характеристика її стану як економічно безпечно залежить від її бажаного (цільового) майбутнього. Тому порядок проведення заходів із забезпечення економічної безпеки – ідентифікація загрози, розробка заходів для її подолання, здійснення спланованих заходів – допускає ще при ідентифікації загрози попереднє визначення об'єкта можливих загроз, тобто того бажаного стану виробничої системи, який відповідає розвитку соціально-економічної системи загалом.

Зауважимо, що забезпечення економічної безпеки досягається завдяки розробці та реалізації певної моделі економічної політики, яка

відповідає умовам конкретного історичного етапу розвитку суспільства. Таким чином, політика забезпечення економічної безпеки поєднує в собі об'єкт та інститути державного регулювання.

Держава є основним суб'єктом економічної безпеки. Однак нині існують певні суперечності між окремими громадянами і державою, що виявляється у своєрідному конфлікті їхніх інтересів та породжує соціальну напругу. Насамперед це пов'язано з тим, що держава може не тільки виступати гарантом економічної безпеки своїх громадян, але й сама не бути для них джерелом загроз (знецінення грошових заощаджень, затримки з виплати заробітної плати тощо). Якщо держава створює для громадян загрозу, що перевищує ту небезпеку, від якої вона їх захищає, то вона не зможе бути й виразником національних економічних інтересів [8]. Держава як гарант захисту національних економічних інтересів повинна досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності, визначати механізми реалізації. Власне економічна безпека значним чином досягається за рахунок створення інститутами влади ефективних механізмів захисту та реалізації національних економічних інтересів, пов'язаних із розвитком соціально орієнтованої національної економіки, забезпеченням соціально-політичної стабільності тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, одним з найважливіших завдань державної політики на сьогодні є створення надійної системи забезпечення економічної безпеки як складової цілісної системи гарантування національної безпеки України. Формується така система з огляду на цілі і принципи забезпечення економічної безпеки шляхом створення нормативно-правової бази, що регулює відносини у сфері економічної безпеки, визначення основних напрямків діяльності органів державної влади у цій сфері, формування відповідних органів забезпечення економічної безпеки та вироблення механізмів контролю і нагляду за їх діяльністю.

Аналіз ролі держави у забезпеченні економічної безпеки показав, що попри сформовані інститути влади, на які чинним законодавством покладені функції із забезпечення окремих видів економічної безпеки, єдиної системи державних органів створити поки що не вдалося. Таким чином, економічна безпека держави забезпечується насамперед на основі ефективного функціонування самої економіки, її самодостатності і забезпеченості ресурсним потенціалом на достатньому рівні.

Список літератури

1. Власюк, О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. С. Власюк. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління». – 2011. – 474 с.
2. Сенчагов, В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая). / В. К. Сенчагов. – ИЭ РАН. Москва: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – С. 45.
3. Пастернак-Таранушенко, Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський економічний інститут менеджменту. — 2003. — 320 с.
4. Айвазян, С. А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003 г. – № 2. – С. 33–53.
5. Федоренко, Н. П. О целях и стратегии социально-экономического развития России / Н. П. Федоренко // Экономика и математические методы. – 2003. – № 2. – С. 3–13.
6. Загальний стан економічної безпеки України (за результатами 2010 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.
7. Сундук, А. М. Система індикаторів оцінки економічної безпеки України та її регіонів / А. М. Сундук // Продуктивні сили і регіональна економіка : зб. наук. пр. у 2 ч. — К. : РВПС України НАН України. – 2003. – Ч. I. – С. 213–221.
8. Єдинак, В. Ю. Питання методології дослідження сутності економічної безпеки країни / В. Ю. Єдинак // Економічна безпека і проблеми господарсько-політичної трансформації соціально-економічних систем : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 15–16 травня 2009 р. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – С. 53–56.
9. Єрмошенко, М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
10. Cable V. What is International Economic Security? / V. Cable // International Affairs. – April 1995. V. 71. – № 3. – p. 305–324.

References

1. Vlasiuk, O. S. (2011). *The economic security of Ukraine in terms of market transformation and crisis management [Ekonomichna bezpeka Ukrainy v umovakh rynkovykh transformatsii ta antykrizovoho rehulivannia]*. Kyiv : Academy of Financial Management.
2. Senchahov, V. K. (2002). *Economic security: geopolitics, globalization, self-preservation and development [Ekonomicheskaiia bezopasnot: geopolitika, globalisatsiia, samosochranieniye i razvitiye]*. Moscow : Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences.
3. Pasternak-Taranushenko, H. A. (2003). *The economic security of the state. Methodology software [Ekonomichna bezpeka derzhavy. Metodolohiia zabezpechennia]*. Kyiv : Kyiv Economic Institute of Management.
4. Ayvazian, S. A. (2003). *On the methodology of measuring the synthetic quality of life categories [K metodologii izmereniia sinteticheskikh kategoriy kachestva zhizni naseleniia]*. Economics and Mathematical Methods, 2, 33-53.
5. Fedorenko, N. P. (2003). *On the goals and strategies of socio-economic development of Russia [O tseliakh i stratehii sotsyalno-ekonomycheskoho razvitiia Rossii]*. Economics and Mathematical Methods, 2, 3-13.
6. General economic security of Ukraine (2010 results) [Zagalnyi stan ekonomichnoi bezpeky Ukrainy (za rezultatamy 2010 roku)] (2011).
7. Sunduk, A. M. (2003). *The system of indicators for assessing the economic security of Ukraine and its regions [Systema indyikatoriv ocinki ekonomichnoi bezpeki Ukrainy ta yi regioniv]*. Kyiv: CSPF NAS of Ukraine.
8. Yedynak, V. Y. (2009). Question methodology studies the nature of economic security [Pytannia metodolohii doslidzhennia sutnosti ekonomichnoi bezpeky krainy. *Economic security and issues of economic and political transformation of socio-economic systems: materials Internat. scientific and practical. Conf.*, 53-56.
9. Yermoshenko, M. M. (2001). *Financial security state: national interests, the real threat, the strategy ensuring [Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia]*. Kyiv : Kyiv national university of trade and economics (KNUTE).
10. Cable, V. (1995). What is International Economic Security? *International Affairs*, 71 (3), 305-324.

Стаття надійшла до редакції 26.04.2013 р.

Геннадій Валерійович ГЕЙЄР

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
вул. Щорса, 31, м. Донецьк, 83050, Україна

Владислав Євгенович БОЛГОВ

викладач кафедри економіки та права,
Донецька філія Українського державного університету економіки і міжнародної торгівлі
пр. Васнецова 2-а, м. Донецьк, 83087, Україна
E-mail: vladislavb52@ukr.net
Телефон: +380953083480

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ**

Гейєр, Г. В. Нормативно-правовий механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] / Геннадій Валерійович Гейєр, Владислав Євгенович Болгов // 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», 2013. – Том 13. – С. 14-21. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є аналіз стану, сутності та особливостей становлення нормативно-правового механізму інноваційного розвитку національної економіки України. Завдяки поділу останнього на складові, а саме – на нормативно-правову та інституціональну бази, визначено їх сутність. Було окреслено етапи розвитку нормативно-правової бази та виявлено її недоліки. Встановлено зв'язок між рівнем соціального капіталу та станом інституціональної бази нормативно-правового механізму, розкрито, які саме чинники сприяють її розвитку, та їхній стан. На основі викладеного матеріалу було запропоновано заходи щодо вдосконалення нормативно-правового механізму, серед яких: введення інноваційного кодексу, посилення внутрішньої конкуренції та захисту прав інтелектуальної власності, низка економічних стимулів.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, нормативно-правовий механізм, нормативна база, інституціональна база, інноваційна культура, стимулювання інноваційної діяльності.*

**Геннадий Валериевич ГЕЙЕР
Владислав Евгеньевич БОЛГОВ**

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

Аннотация

Целью статьи является анализ состояния, сущности и особенностей становления нормативно-правового механизма инновационного развития национальной экономики Украины. Были выявлены его составляющие, а именно, нормативно- правовая и институциональная базы, и определена их сущность. Установлены этапы развития нормативно-правовой базы и обнаружены ее недостатки. Установлена связь между уровнем социального капитала и состоянием институционной базы нормативно-правового механизма, раскрыто, какие именно факторы влияют на ее развитие, и их состояние. Как итог, были предложены мероприятия с целью совершенствования нормативно-правового механизма, среди которых: введение инновационного кодекса, усиление внутренней конкуренции и защиты прав интеллектуальной собственности, ряд экономических стимулов.

Ключевые слова: *инновационное развитие, нормативно-правовой механизм, нормативная база, институциональная база, инновационная культура, стимулирование инновационной деятельности.*

Genadiy Valeriovych GEYER

doctor of Economic Sciences, professor,
Department of economics and management of innovative activity,
Donetsk National university of Economy and Trade named after Michayilo Tugan-Baranovsky
Shchorsa Str., 31, Donetsk, 83050, Ukraine

Vladyslav Yevgenovych BOLGOV

teacher,
Department of Economics and Law
Donetsk Branch of Ukrainian State university of Finance and International Trade
Vasnetsova Av. 2a, Donetsk, 83087, Ukraine
E-mail: vladislavb52@ukr.net
Phone: +380953083480

REGULATORY MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract

The purpose of the article is the analysis of the state, essence and peculiarities of the formation of regulatory mechanism of the innovative development of the national economy of Ukraine. The regulatory mechanism of the innovative development of the national economy has been divided into components, namely, regulatory base and institutional base and their nature is defined. The stages of the development of the regulatory base are established and the defects are found. The connection between the level of social capital and the condition of the institutional base is determined, definite factors which influence its development and state are depicted. Summarizing the stated material, the measures to improve the regulatory mechanism are suggested, among them are as the following: introduction of innovative code, strengthening of internal competition and protection of intellectual property, series of economic stimulus.

Keywords: *innovative development, regulatory mechanism, normative base, institutional base, innovative culture, stimulating of innovative activity.*

JEL classification: K190, O310, O380

Вступ. Інноваційний розвиток економіки є стратегічним пріоритетом України. Нормативно-правовий механізм інноваційного розвитку - найбільш дієвий інструмент підтримки державою інноваційної діяльності, тому він є запорукою формування ефективної моделі інноваційного розвитку національної економіки. Таким чином, розгляд цього питання допоможе розкрити механізм формування інноваційної моделі розвитку економіки України, недоліки та перспективи її подальшого розвитку.

Дослідженням цього питання займалися такі видатні вітчизняні науковці, як: О. І. Амоша, В. П. Антонюк, Ю. М. Барський, С. Ілляшенко, О. П. Орлюк, І. А. Попова, Б. А. Чухно та ін.

Мета статті полягає у дослідженні сутності, становлення та сучасного стану нормативно-правового механізму інноваційного розвитку національної економіки України.

Виклад основного матеріалу: Розвиток інноваційної системи в Україні є необхідною умовою входження держави до економічного європейського та світового простору. Однією з головних проблем цього процесу виступає недосконалість нормативно-правової бази, яка

регулює сферу інноваційної діяльності держави. Крім того, незважаючи на те, що засади інноваційної діяльності широко та детально розглядаються сучасними українськими вченими, як на рівні держави, так і на рівні регіону чи окремого підприємства, правові засади інноваційної діяльності в Україні розглядаються фрагментарно, більшість праць присвячено аналізу окремих нормативно-правових актів, що суттєво знижує можливість виробників впливати на розвиток законодавчої бази [1, с. 68].

Перш за все необхідно розглянути поняття нормативно-правового механізму.

На наш погляд, це механізм державного регулювання будь-яких суспільних процесів, що складається з двох взаємопов'язаних складових:

1) нормативно-правова (законодавча) база, що декларує основні положення, регламентує дії та окреслює правові норми поведінки суб'єктів господарювання. Ця база є декларацією держави про створення умов та правил ведення діяльності, без існування відповідної другої складової вона не створює бажаного ефекту. Ця складова реалізується через дії державних інструментів

примусу та стимулювання суб'єктів господарювання;

2) інституціональна база, яка формує ступінь сприйняття громадянами суспільних відносин або явищ, що регламентуються першою складовою. А також вона визначає ставлення до власності, суспільних обов'язків та виконання нормативно-правової бази. Ця складова реалізується через особисті переконання та неформальний аспект інституційного середовища, так званий соціальний капітал.

В Україні розроблена достатня законодавча база для державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки. Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. Весь процес створення цієї бази можна поділити на наступні етапи:

- базовий. У цей час відбувається розробка нормативних актів, що пояснюють основні терміни та положення інноваційного розвитку. Межами цього періоду можна вважати кінець 1991 року по кінець 1999 року;
- концептуальний. Здійснюється розробка нормативних актів, які забезпечують сприятливі умови і створюють інноваційну інфраструктуру та пріоритетні напрями інноваційного розвитку економіки України. Цей період розпочався з 2000 року та тривав до 2005 року;
- вдосконалення. На цьому етапі вже створені основоположні нормативні акти та база інноваційної інфраструктури, тому проводиться робота з удосконалення та зміни національної інноваційної системи відповідно до світових норм та вимог часу. Цей етап розпочався в 2006 році, триває до сьогодні.

Таким чином, з вищевказаного можна зробити висновок, що нормативно-правова база є багаторівневою, а процес її формування є комплексним процесом із чіткою ієрархічною структурою, що відповідає загальнодержавній системі правової ієрархії, а саме:

- перший рівень ієрархії: Конституція України;
- другий рівень ієрархії: Закони України, Укази Президента України, Постанови Верховної Ради, Декрети Кабінету Міністрів;
- третій рівень ієрархії: Постанови Кабінету Міністрів України;
- четвертий рівень ієрархії: нормативні акти міністерств, відомств та органів місцевого самоврядування.

Таким чином, етапи створення нормативно-правової бази України, що стосується інноваційного розвитку, з урахуванням ієрархічності наведено нами на рис. 1. Слід зауважити, що на рис. 1. вказані не всі

нормативно-правові акти, що були створені в той чи інший період, вказані лише деякі, з метою зазначення принципу становлення етапів розвитку та ієрархічної підпорядкованості.

Серед основних недоліків нормативно-правової бази інноваційного розвитку економіки України можна виділити:

- як зазначають більшість вітчизняних науковців, нормативно-правові акти нижчого рівня ієрархії в багатьох випадках суперечать актам вищого рівня. Це пов'язано з недосконалістю чинного законодавства, що регулює цю сферу діяльності;
- дефініція «інноваційна діяльність», як і базова категорія «інновація», не має однозначного визначення в законодавстві України. Крім того, вони не узгоджені між собою;
- в Україні ще не створено повноцінну ринкову систему господарювання, тому в економічній сфері рівень ринкової конкуренції є низьким. Наявні ознаки олігархічної економіки та обмеженість антимонопольного законодавства призвели до того, що інновації не стали головною умовою виживання та економічного розвитку підприємств. Здійснюється експлуатація ресурсного та трудового потенціалу, а не створення високотехнологічного інноваційного. Частка інвестицій вітчизняних інвесторів у фінансування інноваційної діяльності становить кілька відсотків. Згідно з даними опитувань, які здійснювалися фахівцями Міжнародної фінансової корпорації, головними перешкодами для бізнесу підприємці вважають нестабільність законодавства, корупцію та політичну нестабільність, нерівні умови конкуренції, регулювання підприємницької діяльності, втручання центральної та місцевої влади, проблеми залучення фінансових ресурсів. Нерівність умов конкуренції пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями і привілеями з боку держави чи місцевої влади, пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктури та ін. [2, с. 98];
- низький рівень законодавчих стимулів в інноваційній діяльності. Так остання редакція Податкового кодексу України відмінила 50 % пільги в сплаті податку на прибуток підприємствам, що реалізують інноваційну продукцію. У той час, як в більшості розвинених країн світу держава бере на себе фінансування частини витрат на наукові дослідження, (Німеччина – 15 %, Великобританія – 25 %, США – 30 %) через надання податкових пільг, кредитування та пряме субсидування [1, с. 75];

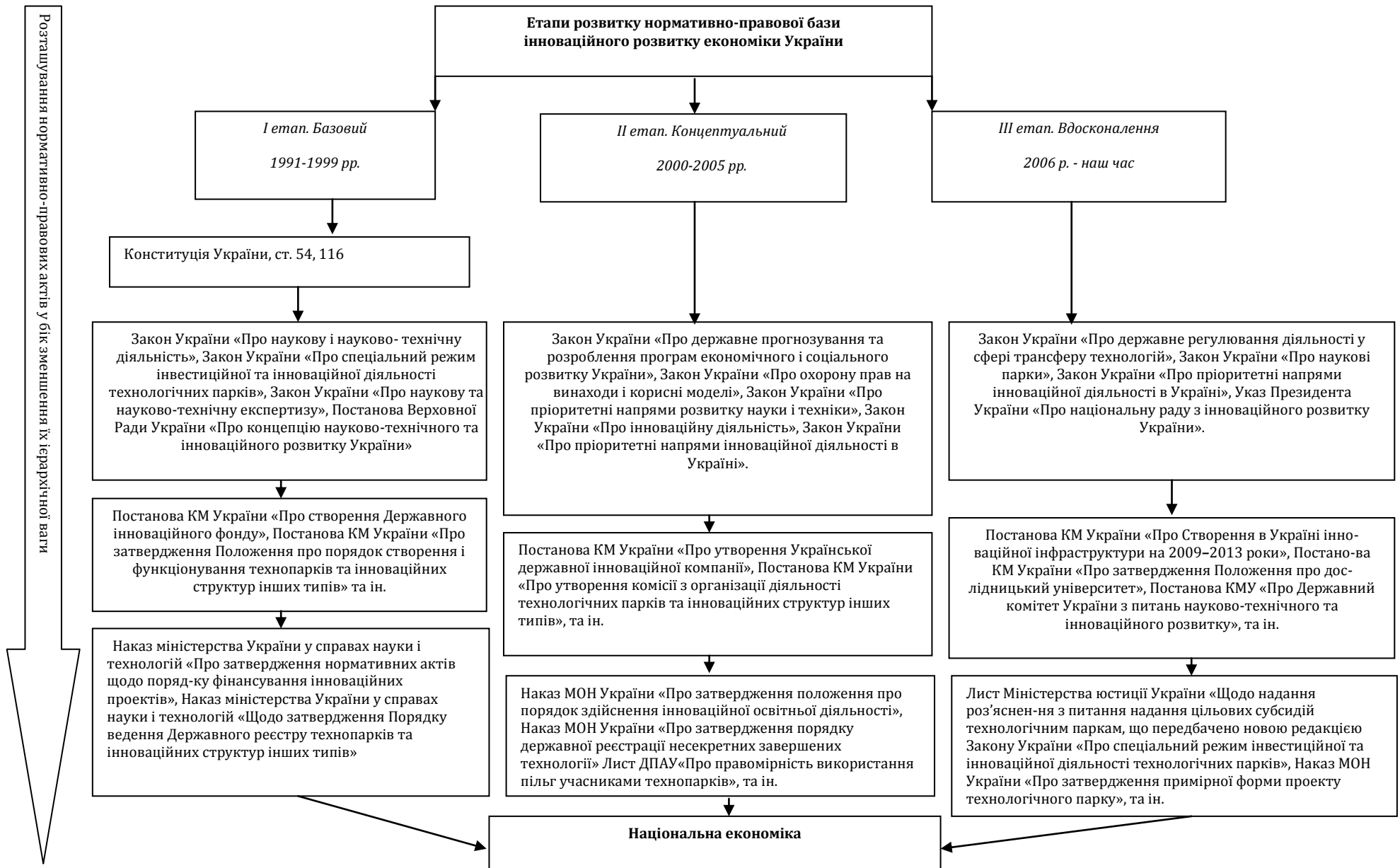


Рис. 1. Етапи розвитку нормативно-правової бази інноваційного розвитку економіки України, за ієрархічним напрямом

- постійні та непередбачувані зміни законодавства та правил ведення бізнесу змушують підприємців шукати низьковитратні короткострокові можливості, що надають хоч і низький, але гарантований прибуток;
- недосконалість нормативно-правової бази, яка формує ринок освіти України. У кінцевому результаті маємо нераціональне витрачання коштів державного бюджету за державним замовленням та марними видатками населення на освітні послуги внаслідок неправильної профорієнтації молоді рекламою вищих навчальних закладів гуманітарного профілю. Система вищої освіти постачає на ринок праці незатребуваних спеціалістів і не відповідає структурі економічного попиту на спеціалістів зараз, а тим більше не відповідає перспективам інноваційного розвитку;
- стан захисту прав інтелектуальної власності. На жаль, незважаючи на те, що в Україні вже сформована нормативно-правова база у сфері інтелектуальної власності, залишається велика кількість нерегульованих питань. Так, наприклад, у країнах Європейського Союзу нематеріальні активи становлять 50-85 % вартості майна підприємств, а в Україні – менше 1 %. За роки незалежності Україна в середньому втрачала, за оцінками експертів, близько 2 мільярдів доларів США щомісячно внаслідок того, що об'єкти інтелектуальної власності значною мірою не ідентифіковані, не захищені охоронними документами, їхні майнові права не оцінені, а творці і власник не визначені [3, с. 182]. На наш погляд, причини того, що Україна не в змозі застосувати прийняті норми, полягають у недосконалісті законодавчої системи: а) наявності суперечностей між законодавчими актами, що регулюють сферу авторського права та суміжних прав; б) правової невизначеності деяких ключових понять, зокрема тих, що стосуються мережі Інтернет; в) відсутності спеціальних державних органів, які безпосередньо регулюють цю сферу г) відсутності деяких механізмів охорони інтелектуальної власності, зокрема попереджувальних заходів, належного рівня адміністративної та кримінальної відповідальності, що є негайною проблемою для сфери авторського та суміжних прав.

Інституціональна база, суспільного капіталу в Україні має низький рівень, ця проблема є більш складною, ніж створення нормативно-правової бази. Як було вказано вище, соціальний капітал формується під впливом релігії, ідеології та культури.

Науковці всього світу, як економісти, так і соціологи, досліджують джерела швидкого відновлення соціального капіталу. Світова

практика знає лише один засіб впливу держави на відновлення та формування соціального капіталу. Таким засобом є державне просвітництво. Для цього держава має розробити та запропонувати суспільству ідею, яка зможе об'єднати та мобілізувати всі верстви суспільства, створюючи загальну атмосферу довіри та справедливості. З метою формування суспільного капіталу держава повинна створювати умови та підтримувати розвиток вітчизняної культури, науки та системи освіти.

Крім цього, важливим елементом просвітницького процесу має стати формування у студентів, слухачів, аспірантів культури інноваційного підприємництва. Провідними західними університетами це розглядається як базова складова місії університету. Це знаходить відповідне відображення в навчальних програмах цих університетів, де професійна спеціалізована підготовка та підприємницька інноваційна культура розглядаються як рівнозначні. Обов'язковою складовою місії навчальної програми має стати формування інноваційної культури з метою підготовки студентів, слухачів як до виконання НДДКР, так і до комерціалізації їх результатів.

Об'єктивна необхідність закріплених законодавством України достатніх обсягів бюджетного фінансування освіти зумовлена тим, що діяльність галузі вимагає певної стабільності фінансового забезпечення. Законодавство України визначає освіту пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного і культурного розвитку суспільства [4]. Законом України «Про освіту», відповідно до ст. 61, передбачено бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше 10 % національного доходу [4].

Дані, наведені в табл. 1, вказують на те, що держава виділяє на освіту замість 10 % національного доходу за період трохи більше ніж 6 %. Проте простежується позитивна тенденція до збільшення цього показника. Однак грошей закладам освіти вистачає лише на забезпечення фонду оплати праці, розрахунки з бюджетом та оплату комунальних послуг. За таких умов не можна говорити про забезпечення розвитку галузі освіти.

Згідно з тезою американського економіста Е. Хансена, 100 доларів США, вкладених у справу освіти, спричинять більш високе зростання продуктивності праці, ніж 100 доларів США, вкладених у виробничі споруди, машини та обладнання [5, с. 57].

Таким чином, можна сказати, що українська держава не тільки не використовує в повному обсязі один з небагатьох доступних механізмів формування суспільного капіталу, але й стримує процес його відтворення тим, що сама не виконує ті закони, що були створені нею. Такий негативний приклад підштовхує інших

Таблиця 1. Дані про фінансування освіти в Україні за 2004-2010 роки

Показники	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Видатки на освіту, млн. грн.	18342,6	26815,5	33793,0	44349,6	60968,0	65831,0	77323,0
Видатки на фундаментальні дослідження, млн. грн.	783,6	1078,3	1359,8	1733,4	2230,1	2188,3	1618
Темп зростання видатків на освіту, %	122,4	146,2	126,1	131,2	136,9	108	117,46
Відношення видатків на освіту до національного доходу, %	5,3	6,1	6,2	6,2	6,4	6,3	6,6

Висновки. Перехід України до інноваційного типу розвитку повинен визначатися у законодавчо прийнятій концепції та відповідних національних стратегіях у політичній, економічній, військовій, соціальній, природоохоронній та інших сферах життєдіяльності. На жаль, Україна не виконала своїх міжнародних зобов'язань щодо прийняття єдиної концепції сталого розвитку. Відсутність доступу у формуванні стратегії сталого розвитку України призводить до виснаження ресурсного потенціалу держави.

Виходячи з вищевказаного, з метою вдосконалення нормативно-правового механізму інноваційного розвитку економіки України, ми пропонуємо вжити наступні взаємопов'язані заходи, що мають діяти як цілісний інструмент:

- з огляду на важливість пришвидшення інноваційного розвитку економіки України шляхом удосконалення механізму та з метою поліпшення упорядкованості та відповідності нормативно-правових актів нижчого рівня ієрархічності вищим, ми пропонуємо створити Інноваційний кодекс України. Він має бути розроблений на базі чинного законодавства та скоординований Міністерствами економіки та юстиції України. Спостерігати за створенням, відповідати за виконання та здійснювати контроль за відповідністю та правовою гармонізацією нормативно-правових актів, які будуть створюватись надалі, має Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України;
- під час розробки Інноваційного кодексу слід узгодити та надати єдине, чітке та вичерпне тлумачення таких базових понять, як «інновація» та «інноваційна діяльність». Так неузгодженість та недосконалість тлумачення, яке використовується як офіційне, нині дозволяє віднести до інновацій те, що по суті

нею не є, а лише виступає як щось нове для певного підприємства. Дві третини так званої інноваційної продукції, про яку звітують вітчизняні товаровиробники, — це продукція, що є новою лише для підприємства, тобто інноваційною не є [6, с. 6];

- з метою підвищення рівня конкуренції на внутрішніх ринках України вважаємо за необхідне: підвищити правове забезпечення цивілізованої конкуренції, ефективність антимонопольного регулювання та впровадження механізмів демонополізації ринків шляхом підвищення повноважень Антимонопольного комітету України, а також оптимізації діяльності антимонопольних інституцій. Як і з законодавством з інноваційної діяльності, в цій галузі спостерігається розгалуженість та неузгодженість [7, с. 172]. Так Законом України «Про природні монополії» встановлено, що законодавство України про природні монополії, крім актів антимонопольного законодавства, містить також вісім спеціальних законодавчих актів [8]. Тому вважаємо, що система законодавства про природні монополії має бути зведена до рівня єдиного спеціального законодавчого акту. Так підвищення рівня конкурентної боротьби буде стимулювати вітчизняні підприємства підсилювати свої позиції через більш широке впровадження інноваційних технологій;
- одним з найбільш дієвих заходів поширення інноваційності національної економіки є створення економічних стимулів, а саме: а) повернення податкових пільг для інноваційно активних підприємств; б) законодавче закріплення права на застосування методу прискореної амортизації лише для підприємств, що займаються інноваційною

діяльністю; в) законодавчо окреслити діяльність венчурних фондів, спростивши доступ до їх формування фізичних осіб –

інвесторів. Запропоновані нами пільги систематизовано в табл. 2;

Таблиця 2. Методи та засоби стимулювання інноваційної діяльності в економіці України

Методи	Засоби
Податкові стимули	Зменшення ставки податку на прибуток, інноваційна податкова знижка на ПДВ, відміна податків на реінвестування, податкові кредити.
Фінансові стимули	Прискорений метод амортизації, пільгові кредити, правове забезпечення функціонування венчурного бізнесу.
Інфраструктурні стимули	Спрощення системи реєстрації підприємства, створення та підтримка інноваційних центрів на базі співробітництва виробничих підприємств та навчальних закладів. Підтримка та розвиток вітчизняної науки.

– запровадити на ринку освіти систему державного прогнозування попиту на фахівців за кожним конкретним фахом, та, з огляду на це, здійснювати фінансування вищих навчальних закладів. Довести витрати держави на освіту та науку до задекларованого рівня: 10 % та 1,7 % від ВВП відповідно, і ввести особисту відповідальність за дотримання цих норм. Створити нормативну базу, яка стимулюватиме залучення додаткового фінансування від наукової та інноваційної діяльності, а також від реалізації продукції, виробленої навчально-дослідними господарствами ВНЗ. Довести реформування вищої освіти, згідно з вимогами Болонського процесу та зобов'язаннями, що взяла на себе Україна, до логічного завершення;

– забезпечити достатній рівень захисту прав інтелектуальної власності, а саме: а) гармонізувати законодавство та термінологію, що регулюють це питання; б) визначити та наділити відповідними повноваженнями певний державний орган, що має здійснювати контроль та притягувати до відповідальності за порушення вказаного законодавства; в) проводити більш активну роз'яснювальну роботу та посилити відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності;

– задля створення та забезпечення умов стабільності необхідно прийняти вищевказані зміни та накладити мораторій на середньостроковий термін на здійснення змін у правилах ведення бізнесу.

Список літератури

1. Гейер, Г. В. Управление в условиях инновационной конкуренции: [монография] / Г. В. Гейер. – Д.: Норд-Пресс – ДонГУЭТ, – 2006. – 325 с.
2. Пугачевська, К. Й. Сучасні тенденції та стан конкурентного середовища в економіці України / К. Й. Пугачевська // Інноваційна економіка. 2011. – № 3 – С.95-98.
3. Стовпець, О. В. Суперечності системи охорони прав інтелектуальної власності в умовах глобалізації / О. В. Стовпець // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 2. – С. 180-184.
4. Про освіту: закон України від 23 травня 1991 року № 1060-ХІІ із змінами та доповненнями / Верховна Рада України. – К: Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 34.
5. Сергеев, А. Л. Институты управленческой парадигмы в России / А. Л. Сергеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 55-66.
6. Дементьев, В. В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В. В. Дементьев, В. П. Вишневський // Економічна теорія. — 2011. — № 3. — С. 5-20.
7. Попов, Р. А. Проблеми розвитку антимонопольного законодавства України / Р. А. Попов // Держава та регіони. 2010. – № 1. – С. 169-174.
8. Про природні монополії: закон України від 20.04.2000 № 1682-ІІІ із змінами та доповненнями / Верховна Рада України. – К: Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 30.
9. Амоша О. І. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
10. Орлюк, О. П. Економіко-правові теоретичні та практичні аспекти переходу економіки України на інноваційну модель розвитку : монографія / О. П. Орлюк, О. Б. Бутнік-Сіверський, Н. М. Мироненко та ін. – К. : ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2010. – 416 с.

References

1. Geyer, G. V. (2006) *Management in the conditions of innovative competition [Upravlenie v usloviyah innovacionnoi konkurencii]*. Donetsk.: North-Press – DONGUET.
2. Pugachevska, K. Y. (2011). *The modern economic trends and state of competition environment Ukraine [Suchasni tendencii ta stan konkurentnogo seredovysya v ekonomici Ukrainy]*. Innovative economy, 3, 95-98.
3. Stovpec, O.V. (2011). *Contradictions of the system of guard of intellectual ownership rights in the conditions of globalization [Superechnosti systemy ohorony prav intelektual'noi vlasnosti v umovah globalizacii]*. Magazine of the Kyiv university of right, 2, 180-184.
4. A law of Ukraine “About education”: from Mays, 23, 1991 № 1060-XII with changes and additions / Verkhovna Rada of Ukraine. K: Information of Verkhovna Rada of UKRAINE. – 1991. – № 34.
5. Sergeev, A. L. (2005). *Institutes of administrative paradigm in Russia [Instituty upravlencheskoi paradigmy v Rossii]*. Management in Russia and abroad, 2, 55-66.
6. Dement'ev, V. V. & Vishnevskiy, V. P. (2011). *Why Ukraine the not innovative state: institutionally analysis [Chomu Ukraina ne innovaciina derzhava: instytuciyni analiz]*. Economic theory, 3, 5-20.
7. Popov, R. A. (2010) *The problems of development of antimonopoly legislations of Ukraine [Problemi antimonopol'nogo zakonodavstva Ukraini]*. The state and regions, 1, 169-174.
8. A law of Ukraine “Natural monopolies” (2000): from 20.04.2000 № 1682-III with changes and additions / Verkhovna Rada of Ukraine. K: Information of Verkhovna Rada of Ukraine, , № 30.
9. Amosha, O. I., Antonyuk, V. P., Zemlyankin, A. I. (2007). *Activation of innovative activity: organizationally-legal and socio-economic providing: monograph [Aktivizaciya innovaciinoi diyal'nosti: organizaciino-pravove ta social'no-ekonomichne zabezpechennya: monografiya]* Donetsk, In-t of economy of industry.
10. Orlyuk, O. P. (2010) *Economics legal theoretical and practical aspects of transition of economy of Ukraine on the innovative model of development: monograph [Ekonomiko-pravovi teoretychni ta praknychni aspekty perehodu ekonomiky Ukrainy na innovaciyu model' rozvytku: monografiya]* Kyiv: LTD «Lazurit-poligraf».

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

Світлана Вікторівна КАЛАБУХОВА

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
вул. Дегтярівська, 49-Г, кім. 44, м. Київ, 03113, Україна
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com
Телефон: +380677418500

**КОНСТРУКЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ
РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Калабухова, С. В. Конструкція аналітичного процесу для комплексного пошуку резервів розвитку суб'єкта господарювання / Світлана Вікторівна Калабухова // 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», 2013. – Том. 13. – С. 22-28. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито економічну сутність та класифікаційні ознаки резервів розвитку суб'єктів господарювання, наведено принципи наукової організації їх пошуку. З'ясовано взаємозв'язок між обліково-звітною інформацією про резервні запаси, стратегічною і нормативно-плановою інформацією про резервні можливості розвитку підприємства, а також прийняттям рішень про використання виявлених резервів фінансових та соціальних результатів. Обґрунтовано гіпотезу щодо комплексного пошуку резервів розвитку підприємств на основі конструювання аналітичного процесу передачі корисної інформації про діяльність підприємства з урахуванням етапів і принципів системного аналізу економічної системи суб'єкта господарювання. Такий підхід дозволить приймати внутрішнім користувачам обґрунтовані рішення про обсяги резервування та напрямки використання виявлених резервів фінансових і соціальних результатів, а також передавати достовірну інформацію зовнішнім користувачам фінансової звітності про захищеність фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: резерви витрат, резерви доходів, резерви фінансових результатів, резерви соціальних результатів, резерви знань.

Светлана Викторовна КАЛАБУХОВА

**КОНСТРУКЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОИСКА
РЕЗЕРВОВ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Аннотация

Раскрыта экономическая сущность и классификационные признаки резервов развития субъектов хозяйствования, представлены принципы научной организации их поиска. Установлена взаимосвязь между информацией бухгалтерского учета о резервных запасах, стратегической и нормативно-плановой информацией о резервных возможностях развития предприятия, а также принятием решений об использовании выявленных резервов финансовых и социальных результатов. Обоснована гипотеза о комплексном поиске резервов развития предприятий на основе конструирования аналитического процесса передачи полезной информации о деятельности предприятия с учетом этапов и принципов системного анализа экономической системы предприятия. Такой подход позволит принимать внутренним пользователям обоснованные решения об объемах резервирования и направлениях использования выявленных резервов финансовых и социальных результатов, а также передавать достоверную информацию внешним пользователям финансовой отчетности о защищенности финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: резервы расходов, резервы доходів, резервы финансовых результатов, резервы социальных результатов, резервы знаний.

Svitlana Viktorivna KALABUKHOVA

PhD, Associate Professor,
Lecturer,
Department of accounting in the credit and budgetary organizations and economic analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Dekhtyarivska str., 49-G, room 44, Kyiv, 03113, Ukraine
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com
Phone: +380677418500

ANALITICAL PROCESS BUILDING FOR COMPLEX SEARCH OF BUSINESS ENTITIES' DEVELOPMENT RESERVES

Abstract

There have been discovered the economic nature and classification criteria of business entities' development reserves and presented the principals of scientific approach in searching for reserves. The correlation between accounting and reporting information on reserve stocks, strategic and regulatory information on enterprise development spare capacities and also decision making for discovered financial and social reserves use are defined. There has been grounded the hypothesis for complex search for enterprises' development reserves based on arranging the analytical process of transferring the useful information on enterprises' activity taking into the phases and principles of system analysis for business entity economical system. It will allow internal users to make grounded decisions for the size of reserves and directions of use the discovered financial and social reserves and also to transfer reliable information to financial reports' external users as for protection of enterprises' financial stability.

Keywords: *costs reserves, of income reserves, financial results' reserves, social results' reserves, reserves of knowledge.*

JEL classification: M 490

Вступ. Об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємства, а також параметрів та характеристик його потенціалу мають важливе значення для прийняття сучасних економічних і соціальних рішень як для поточного, так і для перспективного розвитку фірми. Оскільки потенціал підприємства об'єднує в собі просторові і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відношень, а саме: 1) відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють її функціонування та розвиток; 2) характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей, а це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей; 3) орієнтується на розвиток (на майбутнє) як єдність стійкого і мінливого станів, у зв'язку з цим постає проблема пошуку резервів нарощування потенціалу. Отже, важливого значення набуває встановлення чіткої послідовності аналізу та розробки дій з пошуку резервів розвитку суб'єктів господарювання.

Розгляд проблеми трактування поняття "резерв" в економічній літературі, фаховій літературі з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, підтверджують, що існує проблема неоднозначного його тлумачення.

Проблемам дослідження резервів розвитку суб'єктів господарювання присвячені праці таких

вчених-економістів, як Є. Гайдар, А. Гальчинський, В. Геєць та інших. Загалом в економічній літературі найпоширенішою є думка, що найбільш ефективно знаходяться резерви, якщо їх пошук організовано «знизу вгору», тобто шляхом поступового узагальнення резервів, виявлених на робочих місцях та виробничих ділянках. При цьому не уточнюється, про які резерви йде мова – натуральні або грошові.

У спеціалізованій літературі з економічного аналізу (автори М. І. Баканов, С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник, Є. В. Мних, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко, О. Д. Шеремет) термін "резерви" розуміється як вимірювані та ще не використані можливості розвитку й удосконалення господарської діяльності відносно вже досягнутого рівня, тобто можливості підвищення ефективності виробництва. Вагомий внесок у розробку наукових принципів організації пошуку резервів у сфері аналізу господарської діяльності здійснили радянські дослідники В. І. Ганштак, І. Я. Касицький, Б. І. Майданчик, Л. Е. Сиркін-Шкловський. Отже, серед вчених-аналітиків резерви трактуються як невикористані потенційні можливості розвитку виробництва.

Проблеми термінології та класифікації резервів, відображення їх у бухгалтерському обліку, подання інформації про них у фінансовій звітності, контролю за процесом резервування розглянуто у працях науковців Ю. А. Вериги,

С. М. Дячек, М. О. Козлової, І. В. Нагорної, М. М. Орищенко, Я. В. Соколова, В. І. Ткач, В. С. Терещенко, І. Й. Яремка. Загалом фахівці з бухгалтерського обліку трактують резерви як витрати цільового характеру, джерело компенсації чи інструмент самострахування від несприятливих наслідків та ризиків господарської діяльності, запаси високоліквідних засобів (матеріальних і грошових), які призначені для цільового використання. Тобто у бухгалтерському обліку виникнення резервів пов'язане із невизначеністю діяльності суб'єкта господарювання в майбутньому.

У дослідженні, проведеному С. М. Дячек стосовно резервів [1], доведено, що для надання достовірної інформації про діяльність підприємства зовнішнім користувачам для прийняття рішень необхідно зосереджувати увагу на використанні даних про невизначеність діяльності, ідентифікацію господарського ризику та встановлення його ступеня. При цьому результатом облікових процедур ідентифікації (виявлення) ризику та встановлення рівня його ймовірних наслідків визнано процес резервування (утворення резервів).

Результати дослідження резервів підприємства, запропоновані у публікації Нагорної І. В. [2], підсумовують, що фінансово-господарська діяльність підприємств у сучасних умовах пов'язана зі значною невизначеністю знань про умови та процеси, які відбуваються на підприємстві, а це вважається передумовою формування фінансових резервів – одного зі способів реакції на ризик, основною метою яких є об'єктивне подання інформації про фінансовий стан і результати діяльності суб'єкта господарювання, а також формування джерел компенсації несприятливих наслідків фінансових і бізнес-ризиків та підвищення фінансової стійкості.

У статті Пікуш Ю. В., Пилипенко Л. М. [3] розглянуто сучасні підходи науковців до визначення сутності і класифікації резервів, охарактеризовано підходи до методології бухгалтерського обліку резервів згідно зі статичною і динамічною балансовими теоріями. Зазначено, що за статичною теорією в балансі визначають резерви, в основі яких лежать зобов'язання стосовно третіх осіб; а згідно з динамічною теорією передбачається утворення резервів не лише для боргових зобов'язань і покриття можливих збитків, а й для забезпечення майбутніх витрат і платежів.

Аналіз фахових джерел показав, що серед науковців існують неоднозначні погляди щодо трактування поняття “резерв”, а це призводить до термінологічної плутанини та пошуку хибних джерел їх формування. Дійсно, резерв – поняття, часто вживане в повсякденній мові, наукових економічних виданнях, практичній діяльності підприємств. Цей термін має значне смислове

навантаження. Але у більш широкому сенсі цього слова резервами вважаються невикористані можливості підвищення ефективності виробництва.

З точки зору аналізу господарської діяльності, джерелом формування резервів є пошук можливостей підвищення ефективності виробництва, тобто виявлення господарських резервів внутрішніми користувачами інформації про діяльність підприємства. З точки зору бухгалтерського обліку, джерелом формування резервів є боргові зобов'язання і можливі збитки, майбутні витрати і платежі, при цьому зовнішнім користувачам фінансової звітності передається інформація про рівень резервного захисту наявних запасів та забезпечення від ризиків діяльності, тобто формування фінансових резервів.

Варто зауважити, що значним недоліком сучасної практики пошуку резервів є те, що переважно вона зводиться до виявлення безумовних втрат або перевитрат ресурсів і, як наслідок, внутрішніми користувачами інформації фінансової звітності приймаються рішення щодо обсягів резервування коштів під можливі майбутні реальні втрати, а зовнішніми користувачами – приймаються рішення щодо поточної ситуації і майбутніх дій на основі інформації про захищеність фінансової стійкості конкретного суб'єкта господарювання.

Слід зауважити, що в сучасних умовах інформаційної економіки основна маса резервів розвитку суб'єктів господарювання прихована у суспільних знаннях та інформації про навколишнє середовище, і тому потребують дослідження питання комплексного пошуку всіх резервів розвитку підприємств на основі конструювання аналітичного процесу з урахуванням етапів і принципів системного аналізу економічної системи суб'єкта господарювання.

Формулювання мети статті та завдань. Метою статті є обґрунтування гіпотези про те, що комплексний пошук резервів розвитку підприємств необхідно здійснювати на основі конструювання аналітичного процесу передачі корисної інформації про діяльність підприємства з урахуванням етапів і принципів системного аналізу економічної системи суб'єкта господарювання, що дозволить приймати внутрішнім користувачам обґрунтовані рішення про обсяги резервування та напрямки використання виявлених резервів зростання фінансових і соціальних результатів, а також передавати достовірну інформацію зовнішнім користувачам фінансової звітності про захищеність фінансової стійкості підприємства.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

– розглянути економічну сутність та класифікаційні ознаки резервів розвитку

- суб'єктів господарювання, розкрити принципи наукової організації пошуку резервів;
- показати взаємозв'язок між обліково-звітною інформацією про резервні запаси, стратегічною і нормативно-плановою інформацією про резервні можливості розвитку підприємства, а також прийняттям рішень про використання виявлених резервів фінансових та соціальних результатів;
 - розробити нову конструкцію аналітичного забезпечення комплексного пошуку резервів розвитку суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Упродовж тривалого часу в спеціалізованій літературі з економічного аналізу господарської діяльності використання резервів для покращення процесу господарювання пов'язується з усуненням причин втрат часу і ресурсів, виявлених при порівнянні з діючими в аналізованому періоді нормами. При цьому поняття «втрати» розмежовується на безумовні та умовні. Безумовними вважаються прямі (реальні) втрати, що спричинені недостачами, браком, псуванням ресурсів, штрафами, пенями, списанням безнадійних боргів. До умовних втрат відносять перевитрати, що зумовлені неефективною організацією управління господарською діяльністю підприємства та невикористанням передового і світового досвіду.

Такий поділ резервів на дві групи – явні резерви, що пов'язані з усуненням причин втрат і перевитрат ресурсів, та приховані резерви, пов'язані з упровадженням досягнень науково-технічного прогресу і передового досвіду, має об'єктивну причину, яка полягає у відмінності інформації, використовуваної для виявлення окремих видів резервів.

Зазвичай інформація про явні резерви, що пов'язані з усуненням причин втрат ресурсів, розкривається на рахунках бухгалтерського обліку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 24 «Брак у виробництві», 38 «Резерв сумнівних боргів», 43 «Резервний капітал», 442 «Непокриті збитки», 49 «Страхові резерви», 94 «Інші витрати операційної діяльності» та у облікових регістрах, що складаються за цими рахунками. Інформацію про явні резерви, приховані в усуненні причин перевитрат ресурсів, можна знайти у даних управлінського обліку.

Згідно з вимогами ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4] щодо достовірності, повноти та чіткості розкриття інформації про фінансовий стан підприємства у Балансі, резерви документують застереження в бухгалтерському обліку принципу обачності та полегшують здійснення запланованої фінансової політики підприємства. При цьому національними стандартами бухгалтерського обліку передбачено створення трьох видів резервів: резервний капітал, резерв сумнівних боргів, забезпечення наступних витрат і платежів.

У міжнародній практиці складання фінансової звітності багатьох країн резерви класифікуються за чотирма основними характеристиками:

1) резерви капіталу, разом із фондом переоцінки вартості, і резерви надходження доходів у майбутньому, різноманітних дотацій і безоплатних надходжень активів;

2) нормативні резерви (встановлюються на законодавчому рівні) та ненормативні резерви (рішення про їх утворення приймається в самій організації);

3) резерви, що не розподіляються між акціонерами аж до ліквідації організації;

4) цільові та загальні резерви (перші передбачають їх використання на чітко визначені цілі, другі не мають вираженої цільової установки).

Необхідно підкреслити, що для пошуку прихованих резервів, пов'язаних з упровадженням досягнень науково-технічного прогресу і передового досвіду, що є найактуальнішими у сучасних умовах економіки знань, необхідно здійснювати комплексний аналіз усієї інформації, яка циркулює в аферентних (від периферії середовища функціонування підприємства до центру управління) і ефекторних (від центру управління до периферії органів управління підприємством) комунікаціях системи управління суб'єктом господарювання.

Пошук усіх резервів розвитку суб'єкта господарювання необхідно здійснювати цілеспрямовано і систематично. Для цього слід спиратися на такі основні наукові принципи організації пошуку резервів [5, с. 197-204]:

1. Принцип масовості пошуку резервів, який передбачає залучення до пошуку резервів усього управлінського персоналу у порядку виконання ним службових обов'язків.
2. Принцип визначення провідної ланки та виділення «вузьких місць», який передбачає пошук резервів по групах «найкращих» та «найгірших» ділянок у ланцюжку створення вартості.
3. Принцип урахування типу виробництва, який деталізує пошук резервів відповідно до масовості або унікальності виробництва.
4. Принцип одночасного пошуку резервів по всіх стадіях життєвого циклу продукту.
5. Принцип врахування комплектності резервів, який передбачає визначення резервів у натурально-речовій формі і зіставлення їх із складом та співвідношенням ресурсів, що потрібні для реалізації виявлених можливостей покращення того або іншого показника.
6. Принцип усунення повторного рахунку резервів, який рекомендує користуватися методом абстракції при зіставленні впливу взаємодіючих, але функціонально різних факторів на один і той же результат. При

цьому до уваги береться найменший із впливів, оскільки у такому розмірі резерв є комплексним.

Варто зазначити, що в сучасному менеджменті тенденції управління організацією розвиваються по двох напрямках. Перший напрям пов'язаний з переходом від продуктової моделі управління до результативної. Такий перехід до результативної моделі управління означає, що рішення, які ухвалюються, орієнтуються на комплекс результатів, які можуть бути одержані від діяльності корпорацій, підприємств і організацій. При цьому, як результати, розглядаються не тільки показники кількісних результатів, але й досягнення у сфері вирішення соціальних завдань, дотримання екологічних обмежень, підтримка стійкого розвитку об'єктів управління. Другий напрям сучасного розвитку менеджменту пов'язаний з вивченням і оптимізацією внутрішніх процесів, що відбуваються при реалізації управлінських дій. До внутрішніх процесів відносять як процеси організації виробничої діяльності на рівні виконавців, так і організації здійснення різних управлінських дій, пов'язаних з досягненням поставлених цілей і виконанням намічених завдань від окремого виконавця до підрозділів підприємства. До внутрішніх процесів можуть відноситися як окремі бізнес-процеси, так і процеси вироблення управлінських рішень і реалізації функцій управління загалом.

Також слід додати, що в сучасних теоретичних та практичних дослідженнях менеджменту вагоме місце займає адміністративне управління, основною метою якого є пошук внутрішніх організаційних резервів для підвищення конкурентних переваг підприємства на ринку. При цьому під внутрішніми організаційними резервами розуміється чіткий розподіл повноважень, регламентація роботи виконавців, використання сучасних інструментів контролю та ін. Особливістю означених резервів підвищення конкурентоспроможності є те, що вони, як правило, не потребують значних інвестиційних витрат.

Для забезпечення комплексності пошуку резервів розвитку господарської діяльності

суб'єкта господарювання пропонується використовувати конструкцію, схематичне узагальнення якої наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, при побудові цієї конструкції для визначення «поверхів» (рівнів) аналітичного дослідження економічної системи суб'єкта господарювання застосовано етапи системного аналізу [6, с. 45]. При такому підході пошук резервів пропонується здійснювати не за формою виявлення виробничих втрат або перевитрат ресурсів, а за змістом корисної інформації про можливості захисту бізнесу від дій конкурентів. Таку інформацію можуть надати опрацьовані в результаті аналітичного процесу інформаційні облікові потоки підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Інформація, яка необхідна користувачам фінансової звітності про розмір, стан і зміни в складі резервів, є вимірником захисту прав кредиторів та інтересів власників, рівнем захисту фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства. Резервування є одним із найефективніших методів управління ризиками, що сприяє забезпеченню платоспроможності підприємства та формуванню достовірної інформації про його фінансовий стан. Проте бухгалтерське та наявне в парадигмі аналізу господарської діяльності розуміння резерву пов'язано тільки з явними резервами і розглядає створення останнього як оцінку майбутніх втрат активів, а використання резерву – як справжнього фізичного убутку (зменшення) активів.

Перспектива розвитку підприємства здебільшого визначається наявним потенціалом і можливостями його розширення. Тому подальші розвідки у дослідженнях мають бути спрямовані на удосконалення інструментарію пошуку не тільки резервів виробництва, і відповідно – пошуку резервів доходів і резервів витрат операційної діяльності, але також й на удосконалення інструментарію пошуку резервів економічного розвитку потенціалу суб'єктів господарювання як соціальних систем, і відповідно – пошуку резервів зростання їх фінансових і соціальних результатів.

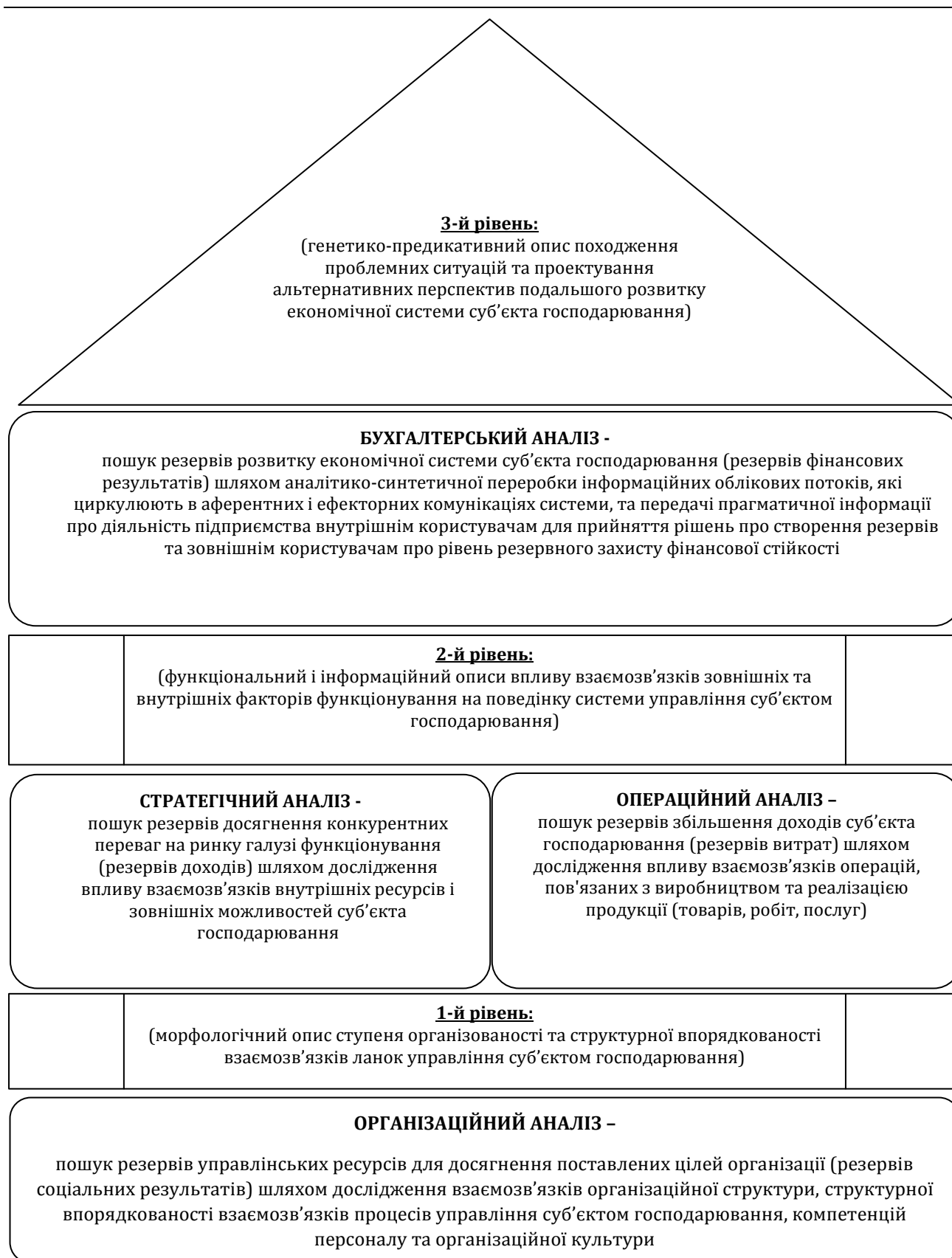


Рис. 1. Конструкція змісту аналітичного забезпечення комплексності пошуку резервів розвитку господарської діяльності суб'єкта господарювання*.

**Розроблено автором*

Список літератури

1. Дячек, С. М. Резерви як інструмент управління ризиками господарської діяльності / С. М. Дячек // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 4(50). – С. 238-240.
2. Нагорна, І. В. Резерви підприємства як інструмент підвищення фінансової стійкості / І. В. Нагорна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С.114-118.
3. Пікуш, Ю. В. Сутність і класифікація резервів підприємства з метою їх бухгалтерського обліку / Ю. В. Пікуш, Л. М. Пилипенко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць Львівського національного університету "Львівська політехніка"]. – 2012. – №727. – С. 280-285.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Мінфін України; Наказ від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
5. Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пос. / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
6. Коваленко, І. І. Вступ до системного аналізу: навчальний посібник / І. І. Коваленко, П. І. Бідюк, О. П. Гожий. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2004. – 148 с.
7. Савицька, Г. В. Економічний аналіз: навч. посібн. / Г. В. Савицька – К.: Знання, 2009. – 430 с.
8. Економічний аналіз: навч. посіб. / За ред. акад. НАНУ проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
9. Ярема, Я. Р. Резерви розвитку конкурентного потенціалу підприємств / Я. Р. Ярема // Культура народів Причорномор'я. Економічні науки. – 2011. – № 212. – С. 91-93.
10. Гончарук, Н. Кадровий резерв як механізм формування розвитку еліти в державному управлінні / Н. Гончарук, І. Сурай // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 3 (14). – С.162-171.
11. Полянська, А. С. Формування концептуальної моделі розвитку організації на основі визначення резервів поліпшення її діяльності / А. С. Полянська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 259-266.

References

1. Diachek, S. M. (2009). Reserves as a tool for risk management business [Rezervy yak instrument upravlinnya ryzykamy gospodarskoi diyalnosti]. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Economics*, 4(50), 259-266.
2. Nahorna, I. V. (2010). Company reserves as a tool to improving financial stability [Rezervy pidpryiemstva yak instrument pidvyshchennia finansovoi stiykosti]. *Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade named M. Tugan-Baranovsky. Economics*, 4, 114-118.
3. Pikush, U. V., Pylypenko, L. M. (2012). Nature and classification of reserves of the company for the purpose of accounting [Sutnist i klasifikatsiya rezerviv pidpryiemstva z metoyu ih buhgalterskogo obliku]. *Management and Entrepreneurship in Ukraine: problems and stages of development*, 727, 280-285.
4. Ministry of Finance of Ukraine (2013). *National Standard of Accounting 1 "General requirements for financial reporting*. Kyiv.
5. Barngolts, S. B., Melnyk, M. V. (2003). *The methodology economic analysis of the economic entity [Metodologia ekonomicheskogo analiza deyatelnosti khoziaistvuiushchego subekta]*. Moscow: Finances and Statistics.
6. Kovalenko, I. I., Bidiuk, P. I., Hozhyi, O. P. (2004). *Introduction to Systems Analysis [Vstup do systemnogo analizu]*. Nikolaev: Chornomorskyi State University named after Petro Mohyla.
7. Savytska, G. (2009). *Economic Analysis [Ekonomichnyi analiz]*. Kyiv: Znannia.
8. Chumachenko, M. G. (2003). *Economic Analysis [Ekonomichnyi analiz]*. Kyiv: Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.
9. Yarema, Y. R. (2011). Reserves for development of the competitive capacity of enterprises [Rezervy rozvytku konkurentnogo potentsialu pidpryiemstv]. *Culture of Black Sea. Economic science*, 212, 91-93.
10. Honcharuk, N., Surai, I. (2012). Staff reserve as the mechanism of formation development of elites in government [Kadrovyy rezerv yak mekhanizm formuvannia rozvytku elity v derzhavnomu upravlinni]. *Public Administration and Local Self-Government*, 3(14), 162-171.
11. Polyanska, A. S. (2008). Forming a conceptual model of development organization based on the definition reserves to improve of its activity [Formuvannia kontseptualnoi modeli rozvytku organizatsii na osnovi vyznachennia rezerviv polipshennia yii diialnosti]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Problems of Economics and Management*, 628, 259-266.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2013 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 332:711

Марина Федорівна АВЕРКИНА

кандидат економічних наук, докторант,
кафедра менеджменту та маркетингу,
Луцький національний технічний університет
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43018, Україна
E-mail: avmary@ukr.net
Телефон: +380961246008

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Аверкина, М. Ф. Міжнародний досвід формування системи індикаторів стійкого розвитку міста / Марія Федорівна Аверкина // 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», 2013. – Том. 13. – С. 29-35. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Систематизовано чинні підходи до формування індикаторів діагностики стійкого розвитку міст на основі зарубіжного та вітчизняного досвіду. Розкрито сутність стійкого розвитку міста відповідно до закономірності еквіфінальності, яка полягає у забезпеченні відповідного доступу населення до базових інфраструктур міста шляхом регулювання матеріальних та нематеріальних його потоків на засадах оптимальності, інтенсивності, екологічності з одночасним забезпеченням відтворення ресурсів міста за рахунок раціонального використання або скорочення споживання, структурних змін у споживанні ресурсів, заміни невідновлюваних ресурсів відновлюваними, що сприяє досягненню прийняттого рівня безпеки. За результатами систематизації чинних методичних підходів та визначеної сутності стійкого розвитку міста сформовано сукупність індикаторів діагностики забезпечення стійкого розвитку міст України. Запропоновано визначати інтегральний індикатор забезпечення стійкого розвитку, який базується на діагностиці відтворення ресурсів та регулювання потоків у місті.

Ключові слова: індикатор, стійкий розвиток міста, діагностика, відтворення ресурсів, регулювання потоків.

Марина Федоровна АВЕРКИНА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Аннотация

Систематизированы существующие подходы к формированию индикаторов диагностики устойчивого развития городов на основе зарубежного и отечественного опыта. Раскрыта сущность устойчивого развития города в соответствии с закономерностью эквифинальности, которая состоит в обеспечении соответствующего доступа населения к базовым инфраструктурам города путем регулирования материальных и нематериальных потоков на принципах оптимальности, интенсивности, экологичности с одновременным обеспечением воспроизведения ресурсов города за счет рационального использования либо сокращение потребления, структурных изменений в потреблении ресурсов, замены невозобновляемых ресурсов возобновляемыми, что в конечном случае способствует достижению приемлемого уровня безопасности. По результатам систематизации существующих методических подходов и определенной сущности устойчивого развития города, сформирована совокупность индикаторов диагностики обеспечения устойчивого развития городов Украины. Предложено определять

© Марія Федорівна Аверкина, 2013

интегральный индикатор обеспечения устойчивого развития города, основанный на диагностике воспроизводства ресурсов и регулирования потоков в городе.

Ключевые слова: индикатор, устойчивое развитие города, диагностика, воспроизведение ресурсов, регулирования потоков.

Maryna Fedorivna AVERKYNA

PhD, Post doctoral student,
Department of management and marketing,
Lutsk National Technical University,
Lvivska str, 75, Lutsk, 43018, Ukraine
E-mail: avmary@ukr.net
Phone: +380961246008

**INTERNATIONAL EXPERIENCE IN FORMING OF INDICATORS' SYSTEM FOR
URBAN SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Abstract

Existing approaches in formation of the indicators for diagnosis of urban sustainable development, based on foreign and domestic experience, are systematized. There has been discovered the essence of urban sustainable development in accordance with the laws of equifinality which is to provide the adequate access to basic urban infrastructure by regulating the material and non-material flows under the principles of optimality, intensity, environmental compatibility while providing reproduction of resources through rational use of them or reduction in consumption, structural changes in the consumption, replacement of non-renewable resources with renewable ones, that in this case contributes to the achievement of acceptable safety's level. According to the results of systematization of existing methodological approaches and defined essence of urban sustainable development, it is formed a set of diagnostic indicators for urban sustainable development in Ukraine. It is proposed to determine the integral indicator for urban sustainable development, based on the diagnosis and management of reproductive resource flows in the city.

Keywords: indicators, urban sustainable development, diagnostics, reproduction of the resources, flows regulation.

JEL classification: C800

Вступ. З метою формування дієвої стратегії забезпечення стійкого розвитку міста, виникає необхідність у розробленні системи індикаторів діагностики забезпечення стійкого розвитку міста. Варто зазначити, що сьогодні у світі відсутня єдина загальноприйнята система індикаторів стійкого розвитку міста. Кожне місто, яке реалізує власну стратегію забезпечення стійкого розвитку, має власну систему індикаторів діагностики стійкості.

Світовий досвід свідчить, що існує необхідність у розробленні системи індикаторів оцінки стійкого розвитку міста. Так Фонд «Інститут економіки міста» з 1999 р. займається розробкою системи індикаторів для моніторингу соціально-економічного становища муніципальних утворень. У 2001 р. був створений проект, що отримав назву «Міський Барометр», реалізований у межах Програми «Соціально-економічний розвиток і управління на місцевому рівні: нова якість зростання» за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [1]. У зв'язку із зазначеним, виникає необхідність у формуванні системи індикаторів діагностики забезпечення стійкого розвитку міста.

Формулювання мети статті та завдань. Мета статті полягає у систематизації наявних міжнародних підходів щодо формування сукупності індикаторів стійкого розвитку міст та сформувати систему індикаторів діагностики стійкого розвитку міст України.

Виклад основного матеріалу. Активізація діяльності з розробки систем індикаторів для оцінки стану міст, а також реалізації в них програмних заходів, забезпечують стійкий розвиток, особливо оптимізацію надання громадських послуг, – сьогодні нагальна вимога практики міського господарювання. Про це було заявлено з трибуни на Третій сесії Всесвітнього Форуму Міст, що відбувся в червні 2006 р. у Ванкувері (Канада) і зібрав майже 11 тис. делегатів з усього світу: членів урядів, місцевої влади, представників міжнародних організацій та міських асоціацій, громадськості, професіоналів у галузі містобудування та бізнесу, на засіданні Круглого столу «Доповіді про стан міст» учасники Форуму зазначили, що відбувся зсув теоретичних оцінок результативності міських програм у сферу практичної управлінської діяльності, що сприяє врегулюванню міських проблем і виробленню

політики забезпечення сталого розвитку міст [2, с. 77-90].

У межах комісії Організації Об'єднаних Націй по стійкому розвитку розроблено методики і протестовані сукупність індикаторів стійкого розвитку, серед яких є і сукупність із 21 показника, які стосуються до розвитку міста. Список індикаторів комісії ООН зі стійкого розвитку з тематичною класифікацією наступний [3]:

- група соціальних індикаторів: боротьба з бідністю; демографічна динаміка і стійкість; покращення рівня освіти, обізнаності і виховання суспільства; захист та покращення здоров'я населення; покращення розвитку населених місць;
- група економічних індикаторів: міжнародна кооперація для пришвидшення стійкого розвитку і пов'язана з цим місцева політика; зміни характеристик споживання; фінансові ресурси; передача екологічнобезпечних технологій;
- група екологічних індикаторів: збереження якості водних ресурсів і забезпечення ними; захист океанів, морів і прибережних територій; комплексний підхід до планування та раціонального використання земельних ресурсів; екологічно безпечно використання біотехнологій; захист атмосфери; екологічно безпечно управління твердими, радіоактивними відходами та стічними водами;
- група інституціональних індикаторів: облік питань екології і розвитку в плануванні і управлінні для стійкого розвитку; національні механізми і міжнародне партнерство для створення потенціалу в країнах, що розвиваються; міжнародні правові механізми; посилення ролі основних груп населення.

Варто зазначити, що досліджуючи досвід формування системи індикаторів діагностики забезпечення стійкого розвитку міст зарубіжних країн (див. табл. 1), нами виокремлено групи методичних підходів у відповідності за закономірністю еквіфінальності, в руслі відтворення ресурсів та регулювання потоків. Таке розмежування пояснюється тим, що на нашу думку, стійкий розвиток міста полягає у забезпеченні відповідного доступу населення до базових інфраструктур міста шляхом регулювання матеріальних та нематеріальних потоків міста на засадах оптимальності, інтенсивності, екологічності з одночасним забезпеченням відтворення ресурсів міста за рахунок раціонально використання або скорочення споживання, структурних змін у споживанні ресурсів, заміни невідновлюваних ресурсів відновлюваними, що сприяє досягненню прийняттого рівня безпеки.

На основі згрупованих методичних підходів щодо діагностики забезпечення стійкого розвитку міста, нами сформовано систему індикаторів

забезпечення стійкого розвитку міста (рис. 1). На нашу думку, інтегральний індикатор забезпечення стійкого розвитку міста повинен передбачати діагностику двох процесів, а саме відтворення ресурсів та регулювання потоків. Інтегральний індикатор відтворення містить наступні індикатори: раціональності, безпеки, доступності та відновлення. Інтегральний індикатор регулювання потоків такі індикатори, як: оптимальності, інтенсивності, навантаження та екологічності.

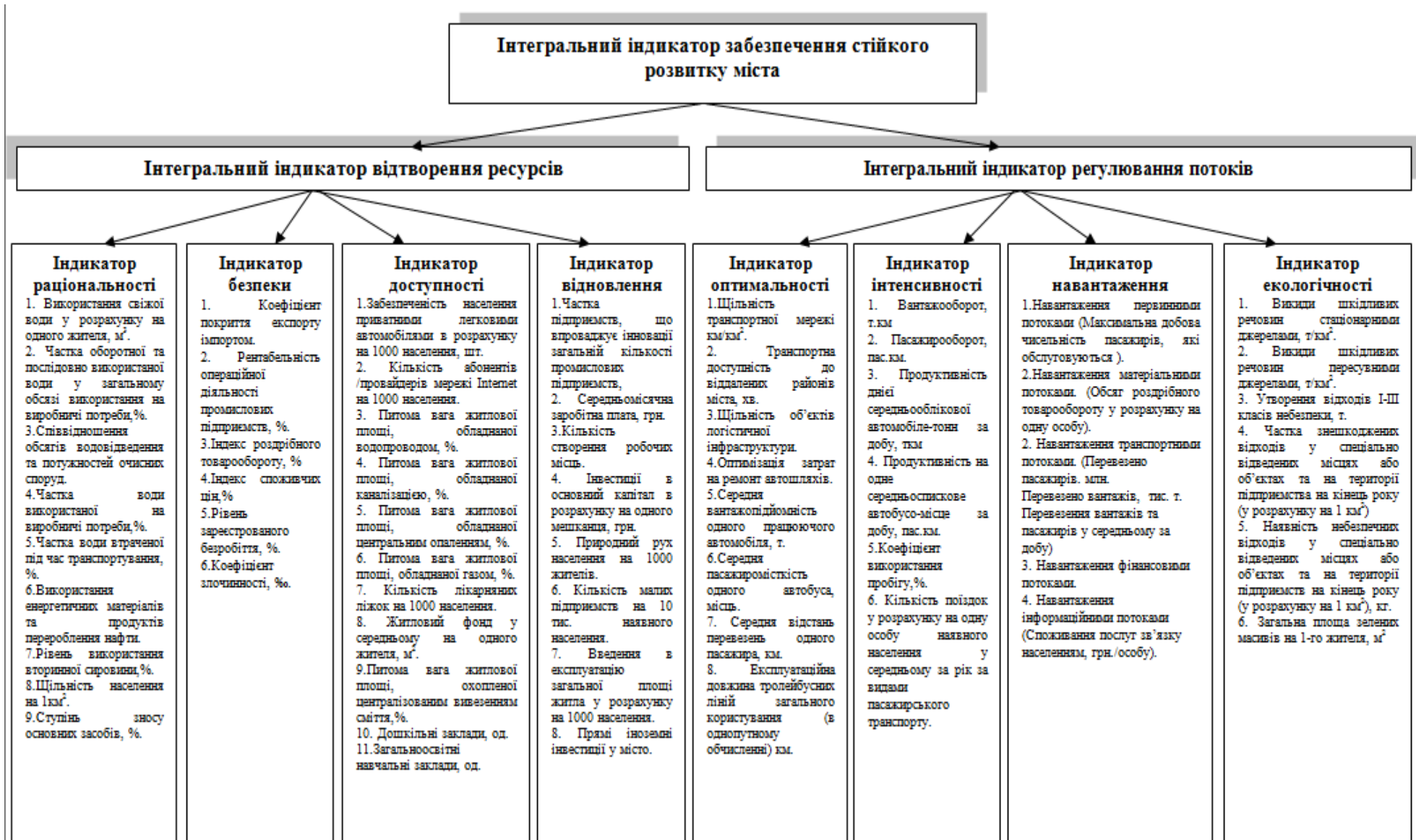
Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, на основі сформованої системи індикаторів діагностики забезпечення стійкого розвитку міста, можна буде оцінити як процеси відтворення ресурсів, так і процеси регулювання потоків, що в кінцевому разі дозволить визначити рівень забезпечення стійкого розвитку міста. Діагностику забезпечення стійкого розвитку міста доцільно буде проводити в межах агломерації, що буде здійснено в подальших наукових розвідках.

Таблиця 1. Методичні підходи до діагностики забезпечення стійкого розвитку міста: міжнародний досвід

Методичний підхід	Розробники	Місто, яке використовує означену методика	Індикатори на які спирається методика	Елемент оцінювання, який використовується автором
Відтворення ресурсів	Асоціація муніципалітетів мікрорегіону Под-Панським-Делом [4]	мікрорегіон Под-Панським-Делом (Словакія)	1. Кількісні індикатори (реалізація десяти проектів зі стійкого розвитку, в тому числі трьох комерційних (з використанням місцевих ресурсів), двох проектів, орієнтованих на захист навколишнього середовища, і трьох проектів, орієнтованих на ландшафтний менеджмент і покращення зовнішнього виду муніципалітетів). 2. Якісні індикатори (залучення населення в життя муніципалітетів, створення умов для кооперації; створення умов партнерств, кооперації в підготовці проектів документів і проектів; зростання рівня знань місцевих жителів і розширення інформованості суспільства; створення нових можливостей для бізнесу; покращення якості життя в мікрорегіоні).	Залучення капітальних інвестицій на природоохоронні заходи
Відтворення ресурсів	Муніципалітет м. Хоккенхайм [5]	м. Хоккенхайм (Німеччина)	Розроблено 30 індикаторів, які згруповані по 6 індикаторів в 5 розділів: 1. Екологія. 2. Економіка. 3. Суспільство (соціальний розвиток). 4. Участь. 5. Додаткові індикатори.	Наявність доступу населення до базових інфраструктур
Відтворення ресурсів	Робоча група «Створюване навколишнє середовище», «Економічна робоча група», Робоча група «Природне оточуюче середовище» [6]	м. Мадураг (Австралія)	Індикатори першої групи: відповідність нових будинків високим показникам енергоефективності; відношення кількості енергоефективних і «звичайних» будинків; споживання енергії на 1м ² . комерційних будинків; наявність побутових відходів; середньорічне споживання води в місті; кількість будинків, які підтримують тему культурного наслідування в дизайні. Індикатори другої групи: проведення аудиту відходів; збільшення кількості спортивних заходів у місті; зростання кількості туристів; кількість інформації про економічні можливості міст, що надається бізнесу; зростання числа нових видів бізнесу в місті. Індикатори третьої групи: частка бюджету, яка скеровується з метою контролю та захисту навколишнього середовища; річний ріст населення; протяжність «зелених коридорів»; кількість ліцензованих свердловин.	Споживання енергетичних ресурсів, наявність побутових відходів, частка коштів бюджету на залучення природоохоронних заходів

Продовження таблиці 1

Регулювання потоків	В. В. Холодков, С. Н. Бобылев [7]	м. Москва (Росія)	1. Індикатори забруднення довкілля («тиск»); 2. Індикатори стану довкілля («стан»); 3. Індикатори природоохоронної діяльності («реакція»).	Викиди забруднюючих речовин в атмосферу, частка утилізованих відходів
Регулювання потоків	Визначені шляхом опитування жителів [6]	м. Анлі (Південна Австралія)	Визначено 20 напрямів, які містили наступні індикатори: кількість пасажирів суспільного транспорту в рік; кількість заходів з підвищення суспільної безпеки в рік; кількість жителів, залучених у програми озеленення міст; бюджетні засоби на програми соціальної допомоги людям похилого віку.	Кількість перевезених пасажирів
Відтворення ресурсів та регулювання потоків	Муніципалітет Барселони [8]	м. Барселона (Іспанія)	Запропоновано 26 індикаторів за 11 тематичними напрямками: 1. Захист і розширення зеленого простору і біорізноманіття. 2. Збереження компактного і різноманітного міста. 3. Покращення мобільності та створення зручностей для пішоходів. 4. Досягнення оптимальних рівнів екологічної якості в місті. 5. Збереження природних ресурсів та розширення використання відновлювальних ресурсів. 6. Скорочення виробництва відходів і підвищення культури повторного використання і перероблення відходів. 7. Підвищення соціальної згуртованості, зміцнення механізмів для забезпечення рівності участі. 8. Економічна активність орієнтована на стійкий розвиток. 9. Прогрес культури стійкості через екологічну освіту і комунікації. 10. Зниження негативного впливу міста на стан планети та заохочення міжнародної кооперації в цій області. 11. Індикатор, який об'єднує згадані цілі, пов'язаний із підтримкою стійкого розвитку.	Споживання природних ресурсів, забезпечення населення зеленим простором міста.
Відтворення ресурсів та регулювання потоків	Муніципалітет міста Берліна [9]	Берлінський район Трептов-Кепенік (Німеччина)	Створено три групи індикаторів: економічні, екологічні та соціальні. По кожному з цих індикаторів зроблена оцінка якісної зміни, яка відображає позитивні зміни (+1), негативні (-1) і збереження попередньої ситуації чи відсутність даних (-).	Рівень безробіття, викиди шкідливих речовин в атмосферу
Відтворення ресурсів та регулювання потоків	Литовські експерти [10]	м. Каунас (Литва)	1. Задоволеність життям. 2. Якість повітря. 3. Мобільність і розвиток пасажирського транспорту. 4. Вклад у вирішення проблеми зміни клімату. 5. Доступність суспільно відкритого простору та сервісу. 6. Шумове забруднення.	Якість повітря, мобільність та розвиток пасажирського транспорту



Список літератури

1. Фонд «Института экономики города». Проект «Городской барометр». Сентябрь, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.urbanecomomics.ru/download.php?dl_id=465.
2. Белкина, Т. Д. Диагностика городского развития с помощью системы индикаторов / Т. Д. Белкина // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №2. – С.77-90.
3. Indicators of Sustainable Development (1996): Framework and Methodology. N.Y. : United Nations, 1996. – 428 p.
4. Local Agenda 21 (2004). Methodological Manual Based on Experiences from Slovakia / edited by Peter 19. – Mederly. Bratislava, 2004.
5. Nachhaltigkeitsbericht Hohenheim (2003). Indikatoren für Eine Locale Agenda. 2003
6. Our Community Our Future (1999) : A Gide to Local Agenda 21. Canberra, 1999.
7. Холодков, В. В. Формирование современных показателей экономического развития города Москвы с учетом экологических факторов / В. В. Холодков, С. Н. Бобылев // На пути к устойчивому развитию России. – 2004. – № 26.
8. The Barcelona Agenda 21 Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bcn.es/agenda21/english/A21_indicators_eng.htm.
9. Locale Agenda 21. Treptow-Köpenik. Berlin, 2004.
10. Urban Environmental Management / The Baltic University Programme. Case studies. Volume IV. 29. Uppsala, Sweden, 2003.

References

1. *Foundation «Institute for Urban Economics» The «Urban Barometer» [Fond «Instituta ekonomiki goroda». Proekt «Gorodskoy barometr»]. (2003). Retrieved April 15, 2013, from : www.urbanecomomics.ru/download.php?dl_id=465.*
2. Belkina, T. D. (2007). Diagnosis of urban development with the system of indicators [Diagnostika gorodskogo razvitiya s pomoschyu sistemy indikatorov]. *Problems of Forecasting*, 2, 77-90.
3. *Indicators of Sustainable Development: Framework and Methodology* (1996). N.Y. : United Nations.
4. Mederly, P. (2004). Local Agenda 21. Methodological Manual Based on Experiences from Slovakia. Bratislava.
5. Sustainability Report Hochheim. (2003). Indicators for a particular Local Agenda.
6. Our Community Our Future : A Gide to Local Agenda 21 (1999). Canberra.
7. Holodkov, V. V., Bobilev, S. N. (2004). Forming of contemporary indexes for economic development of Moscow city considering ecological factors [Formirovanie sovremennuh pokazateley ekonomicheskogo razvitiya goroda Moskvy s uchetom ekologicheskikh faktorov]. *On the way to Russia's sustainable development*, 26.
8. The Barcelona Agenda 21 Indicators. (2003). Retrieved April 15, 2013, from : www.bcn.es/agenda21/english/A21_indicators_eng.htm.
9. Locale Agenda 21/ (2004). Treptow-Köpenik. Berlin.
10. Urban Environmental Management. (2003). The Baltic University Programme. Case studies. Volume IV. 29. Uppsala, Sweden.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

**THE CURRENT PROBLEMS IN THE DEVELOPMENT OF TOURISM SATELLITE ACCOUNTS,
TOURISM STATISTICS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN
GEORGIA**

Devadze, N. The current problems in the development of tourism satellite accounts, tourism statistics and their role in the development of industry in Georgia [Текст] / Nino Devadze // 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», 2013. – Том 13. – С. 36-38. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Tourism is one of the priority areas of economic development in Georgia. Georgia being a part of world tourism market has the ability to become an attractive country for foreign tourists in a short period of time thus this attraction as a whole will contribute to the country's socio-economic development. The market model for the formation of tourism statistics should be created in order to analyze the current condition of tourism and to forecast its future development. This is caused because of current situation – the number of foreign tourists should be specified; quantitative assessment of domestic tourist flows is not available; the volume of tourism product and its share in country's macroeconomic indicators in general is not calculated; the exact data about employment in this field is not available; calculation of aggregate indicators of investment is complicated; value added of tourism and tax incomes receivable in given field could not be calculated. In the following paper the attention is paid to the problem of creating of Tourism Satellite Accounts in the Georgian National Accounts system. These accounts play the key role in achievement of tourism sector sustainable development as the core of country's economic growth and future infrastructural development. This system exactly is the basis of the estimation of tourism product share and forecast in country's economy.

Keywords: *Tourism Statistics, Tourism Satellite Accounts, Tourism Expenditure, Internal Tourism Consumption.*

JEL classification: L83

Survey. In spite of global economic crisis, the Georgian tourism industry continues to develop. The forecast for the industry is highly optimistic. As it says, the industry will create more jobs and generate more income in the years to come. The number of arrivals to Georgia is expected to increase substantially thanks to various steps taken by the Government in general and the Georgian National Tourism Administration (GNTA) in particular. Among the actions taken by the GNTA towards increasing the number of travelers in the country are development of tourism infrastructure, facilitation of international travel, improvement of service quality, large-scale marketing campaigns, targeting new markets and tourist product development.

In order to evaluate the ongoing procedures in the tourism field precisely, to show a trend and find out the statistical rules it is essential to improve the quality of tourism information supply. This requires to advance the statistical accounting and draw out the methodology for calculating variables, as far as the main parameters of tourism statistics, which are recommended by World Tourism Organization are not shown in statistical practice in fact, and accordingly –

indicators are not shown in general information data. This is caused by the complexity and difficulty of getting tourism information and as a result incomplete accounting. There is not tourism, as a separate field, in the classifier of economic activities. That is why the information of partially or fully tourism related processes is spread in the different types of service industry. Besides, the objects of service fields where the tourism processes are spread are not fully included in it. Also, the level of unobserved economical indicators is too high. Nevertheless, in the last decade the tourism field became one of the most important factors in the successful development of national economy and business that obviously should not lack the information resource.

Statistical registration is regulated by the “Law of Georgia on Official Statistics”¹. The goal of the Law is to ensure producing independent, objective and reliable statistics in the country based on the internationally recognized basic principles of statistics. Tourism as an independent field is not separately registered. In the classification of fields the “service statistics” provides the data about “Hotels and

restaurants” that could be most likely used for tourism analysis. These are the following information:

- Number of employees at hotels and restaurants;
- Average monthly remuneration of persons employed at hotels and restaurants
- Data on production value, intermediate consumption and value added in hotels and restaurants;
- Turnover of hotels and restaurants;
- Investments in the fixed assets in hotels and restaurants;
- Production value in hotels and restaurants by regions, organizational forms and type of ownership
- Purchases of goods and services in hotels and restaurants
- Indicators reflecting the main activities of hotels;
- Hotel load by regions
- Distribution of visitors by country of origin;
- Distribution of visitors by the purpose of their visits;
- The number of enterprises in the field of hotels and restaurants.

Although, the sphere of interest for statisticians is the total number of visitors by countries and regions, by purpose of visit, by sex and age, by occupation and etc., they are not specified in any form of statistical registration. In April 2010 National Statistics Office of Georgia produced special survey about the distribution of visitors by countries, which were sent to all the registered travel agencies in Georgia. For statistical analysis of tourism, as a special field of service, such data flow from tourism companies is necessary on regular basis. It is not obtainable to harmonically transfer the international methodology of tourism statistics in Georgia. That requires the development of Tourism Satellite Accounts in country and establishing it in the practice of tourism statistics.¹

Tourism Satellite Account provides an international framework for analyzing tourism expenditures in a systematic and consistent way that links tourism to the System of National Accounts. The ongoing development of TSAs as national promotion tools has been a process dating back to at least 1993. The focus on the development of TSA has brought together the following organizations: United Nations World Tourism Organization (UNWTO), World Travel and Tourism Council (WTTC), Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), United Nations (UN), Eurostat, and a number of government statistical agencies, national tourism administrators and central banks.

The fundamental structure of the TSA relies on the balance existing within an economy between, on one hand - the demand for goods and services generated by visitors and by other consumers and, on the other

hand - the overall supply of these goods and services. More specifically, a TSA measures:

- Tourism’s contribution to gross domestic product (GDP)
- Tourism’s ranking compared to other economic sectors
- The number of jobs created by tourism in an economy
- The amount of tourism investment
- Tax revenues generated by tourism industries
- Tourism consumption
- Tourism’s impact on a nation’s balance of payments
- Characteristics of tourism human resources
- The development of TSA in Georgia is important for different reasons:
 - For tourism industry - It allows to assess with much more accurately the economic importance of tourism in the national economy; Makes possible measurement of structure and performance of tourism industry; Enables the analysis of the problems and opportunities, therefore assists the better planning of the tourism industry development.
 - For national statistical system - TSA is an important tool for the formulation of an effective public policy in the field of tourism; Strengthening of the national statistical system in terms of cooperation and standardization of the statistical methodology; Increased public recognition of the importance of tourism statistics and justification of new/additional research in this area; International comparability of national statistics; Strengthening the interests of international organizations in providing assistance.

International methodology recommends to develop ten standard tables of Satellite accounts:

Table - 1 Inbound tourism expenditure by products and classes of visitors. It is done through the survey of the international travelers by border type. The survey includes the questions about their expenditures, purpose of visit and other details.

Table - 2 Domestic tourism expenditure by products, classes of visitors and types of trips. The source of information is the survey of domestic travelers.

Table - 3 Outbound tourism expenditure by products and classes of visitors. This table is not being done at the moment, as far as there is not precise and accurate information about the expenditures spent by citizens of Georgia.

Table - 4 Internal tourism consumption by products. It is a sum of inbound and domestic tourism expenditures.

Table - 5 Production accounts of tourism industries and other industries (at basic prices). The table is closely linked to the production of the national accounts.

Table - 6 Total domestic supply and internal tourism consumption (at purchasers’ prices). The

¹ Abesadze, N. *The problems of setting UNWTO tourism statistics recommendations in Georgia, Tourism, Economy and Business, International Conference collected papers, Batumi, 2010*

data necessary for the table is not available at the moment, but it is projected to create the supply and consumption table that will allow producing the tourism satellite account.

Table – 7 Employment in the tourism industries. The data is received on the basis of the quarterly household survey (employment and income section).

Table – 8 Tourism gross fixed capital formation of tourism industries and other industries. The detailed structure of investments made in fixed capital does not exist. The problem will be solved when the domestic supply and internal tourism consumption table is created.

Table – 9 Tourism collective consumption by products and levels of government. The data does not exist for insufficient specification of administrative figures.

Table – 10 Non-monetary indicators of tourism.

Only five TSA statistical tables are being produced in Georgia nowadays: Table 1, Table 2, Table 4, Table 5 and Table 7.

The further improvements planned in 2013 are to make an outbound tourism survey and to enhance the methodology of existing surveys. As a result, it is expected to produce table 3 and table 10.

The development of Tourism Satellite Accounts should be done in two or more stages depending on the development of source data. The first stage should be the compilation of tables 1-7 and table 10. At a

minimum, in order to speak about TSA, there should be a detailed information of supply and consumption of goods and services acquired by visitors (tables 1-4) and of production accounts of the industries that produce them (table 5) as well as their components, as this constitutes the core of TSA (table 6).

The second stage should be the compilation of table 8 “Tourism gross fixed capital formation of tourism industries and other industries”, and table 9 “Tourism collective consumption, by product and level of government”. The compilation of these tables requires not only the gathering of data from types of sources that usually are not part of the current statistical programmes of Georgian National Tourism Administration, but also overcoming of some specific conceptual challenges.

Conclusion. The current study demonstrates the value of Tourism Satellite Accounts. The compilation of tourism and travel statistics is not a simple task and although improvements have been made in Georgia in recent years – we still have some way to go to meet international standards. Developing a TSA will provide decision makers with a valuable tool for planning and policy making. In particular, it will provide them with reliable data of tourism’s impact on the economy and employment. As well, it permits the measurement of both domestic and nonresident tourism—and the employment associated with each.

References

1. “Law of Georgia on Official Statistics”, 11 December 2009.
2. Abesadze, N. (2010). The problems of setting UNWTO tourism statistics recommendations in Georgia, Tourism, Economics and Business, International Conference collected papers, Batumi.
3. Abesadze, N. (2011). For the reformation of Tourism Statistics. Economics and Business, 4, Tbilisi.
4. Metreveli, Sh. (2012). The problems of statistical registration in tourism of Georgia. Tbilisi, Publishing house “Universali”.
5. Kbiladze, D., Metreveli, Sh. (2010). Tourism Satellite Accounts within the National Accounts of Georgia, Tourism, Economics and Business, International Conference collected papers, Batumi.
6. Chaganava, P. (2012). Tourism Policy, Tbilisi.
7. Markhonko, V. (2012). Towards tourism satellite account in CIS countries and Georgia, II Workshop, Baku, Azerbaijan, 7-9 November 2012.
8. Eurostat, Tourism Satellite Accounts in the European Union (2009). Volume 4, Possibilities to obtain more up-to-date TSA key figures, Luxembourg, 2009
9. Goeldner, Ch. R., Brent, R. J. R., (2012). TOURISM - Principles, Practices, Philosophies. John Wiley & sons, inc.
10. Kester, J. and Croce, V. (2011). Tourism Development in Advanced and Emerging Economies: What Does the Travel & Tourism Competitiveness Index Tell Us? Travel and Tourism Competitiveness Report. Geneva: World Economic Forum.
11. Calderon, Y. R., Blake, A., Chapple, W. (2009). Economic and Environmental Satellite Accounting of Tourism, a proposed framework, contributed paper, in: UNWTO Enzo Paci Papers on Measuring the Economic Significance of Tourism, Volume 6, Madrid.
12. Little, R. J. A., & Rubin, D. B. (2002). Statistical analysis with missing data. Wiley.
13. Tourism Satellite Account: Recommended methodological framework 2008. (2010). New York : UNWTO.
14. International recommendations for tourism statistics. (2010). New York : UNWTO.
15. Tourism Highlights (2011). Madrid: UNWTO.
16. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : www.geostat.ge.
17. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : www.gnta.ge.
18. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : www.mof.ge.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2013 р.

Ольга Віталіївна КАЛІНІЧЕНКО

асистент кафедри статистики,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014, Україна
E-mail: kalinichenkostat811@rambler.ru
Телефон: +380532509169

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВТОТРАНСПОРТУ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ

Калініченко, О. В. Дослідження факторів формування та використання транзитного потенціалу автотранспорту: статистичний аспект / Ольга Віталіївна Калініченко // 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», 2013. – Том. 13. – С. 39-46. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто поняття транзитного потенціалу автотранспорту як складової частини транзитного потенціалу. Наведено класифікацію факторів, що формують транзитний потенціал автотранспорту та дається оцінка повноти та ефективності їх використання в Україні. Проведено аналіз обсягів транзитних перевезень вантажів у динаміці, як загалом, так і за країнами відправлення та за номенклатурою. Сформовані прогнозні оцінки обсягів транзитних вантажних автоперевезень. З'ясовано, що в умовах зростання вантажопотоків та поглиблення інтеграційних процесів виникає необхідність подальшого детального дослідження проблем та перспектив реалізації транзитного потенціалу автотранспорту України, що передбачає аналіз сучасного стану транспортної інфраструктури, конкурентоспроможності вітчизняних перевізників на міжнародних ринках перевезень, перспектив функціонування міжнародних транспортних коридорів в Україні.

Ключові слова: автотранспорт, перевезено вантажів, транзитний потенціал автотранспорту, транзитні можливості, коефіцієнт транзитності.

Ольга Витальевна КАЛИНИЧЕНКО

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АВТОТРАНСПОРТА: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Рассмотрено понятие транзитного потенциала автотранспорта как составной части транзитного потенциала. Приведена классификация факторов, которые формируют транзитный потенциал автотранспорта и дается оценка полноты и эффективности их использования в Украине. Проведен анализ объемов транзитных перевозок грузов в динамике, как в целом, так и в разрезе стран отправления, и по номенклатуре. Даны прогнозные оценки объемов транзитных грузовых автоперевозок. Определено, что в условиях роста грузопотоков и углубления интеграционных процессов возникает необходимость дальнейшего исследования проблем и перспектив реализации транзитного потенциала автотранспорта Украины, которое предусматривает анализ современного состояния транспортной инфраструктуры, конкурентоспособности отечественных перевозчиков на международных рынках перевозок, перспектив функционирования международных транспортных коридоров в Украине.

Ключевые слова: автотранспорт; перевезено грузов, транзитный потенциал автотранспорта, транзитные возможности, коэффициент транзитности.

Olha Vitaliivna KALINICHENKO

assistant of department of statistics,
«Poltava University of Economics and Trade»,
3, Koval, str., Poltava, 36014, Ukraine
E-mail: kalinichenkostat811@rambler.ru
Phone: +380532509169

RESEARCH OF FACTORS OF FORMING AND USE OF TRANSIT POTENTIAL OF MOTOR TRANSPORT: STATISTICAL ASPECT

Annotation

The concept of the transit potential of motor transport is considered as a component part of transit potential. The article presents the classification of factors which form transit potential of motor transport. The estimation of plenitude and efficiency of their use in Ukraine is given. The volumes of loads of transit transportations have been analyzed in a dynamics, both as the whole and from the standpoint of sending countries, and according to their nomenclature. The estimation of the forecast volumes of transit freight autotransportations has been formed. It has been found out, that in the conditions of growth of goods traffics and deepening of integration processes there is a necessity of the subsequent detailed research of problems and prospects of transit potential realization for motor transport of Ukraine, which foresees the analysis of the modern state of a transport infrastructure, the competitiveness of domestic carriers on the international markets of transportations, the prospects for functioning of the international transport corridors in Ukraine.

Keywords: motor transport, loads transportations, transit potential of motor transport, transit opportunities, coefficient of transit.

JEL classification: C40, L62

Вступ. Глобалізація економічних процесів змушує більшість розвинених країн вишукувати резерви підвищення ефективності функціонування національної економіки, шляхи економії ресурсів, а також тимчасового обмеження потреб. За таких умов цінність ресурсів, які можуть принести додатковий дохід, суттєво зростає, надаючи тій або іншій країні конкурентні переваги на внутрішньому і міжнародному ринках. Однією з таких можливостей одержання державою доходу без витрачання дефіцитних ресурсів можна вважати використання транзитного потенціалу території. У соціально-економічному розвитку нашої країни використання можливостей її транзитного потенціалу має відігравати важливу роль, що дозволить ефективно використовувати резерви перевізних можливостей національної транспортної системи, стимулювати її відтворення та вдосконалення.

Зважаючи на те, що у загальній структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків за видами транспорту автомобільний транспорт займає третє місце після трубопровідного та залізничного, а в експорті вантажів друге місце, оцінка транзитних можливостей автотранспорту є досить актуальною.

У фаховій літературі фактори формування транзитного потенціалу автотранспорту не викликали значного наукового зацікавлення.

Мета статті та завдання. Метою статті є дослідження основних факторів формування транзитного потенціалу автотранспорту України в сучасних умовах. Оскільки дослідження

спрямовано на розгляд питань, пов'язаних з проблемами ефективного використання транзитних можливостей автотранспорту України, необхідно оцінити зміни транзитних потоків автотранспорту з огляду на країни відправлення та за номенклатурою та визначити заходи щодо подолання негативних чинників.

Виклад основного матеріалу. Транзитний потенціал держави є частиною сукупного економічного потенціалу країни. Наявність транзитного потенціалу підвищує конкурентоспроможність країни. Транзит є за своєю суттю експортом транспортних послуг, які надаються перевізником вантажовласникові при проходженні вантажу і транспортного засобу територією тієї чи іншої країни. Транзитним потенціалом країни називають показник потенційних транзитних можливостей її території з урахуванням пропускної спроможності її транспортно-транзитної інфраструктури. Транзитний потенціал автотранспорту як складова частина транзитного потенціалу – це максимально можлива спроможність автотранспорту з перевезення вантажів та пасажирів.

Фактори формування транзитного потенціалу – це конкретні умови та економічні чинники, які здійснюють певний вплив (прямий чи непрямий) на транзитний потенціал країни, тобто його обсяг і рівень. Фактори формування транзитного потенціалу автотранспорту можна поділити за місцем виникнення дії факторів та їх впливу на внутрішні (ендогенні), які безпосередньо

впливають на транзитний потенціал країни, та зовнішні (екзогенні), які опосередковано впливають на нього.

Більшість із внутрішніх умов функціонування транспортного комплексу мають системний характер і потребують вирішення на загальнодержавному рівні та корінного реформування транспортної сфери загалом.

Внутрішні фактори за характером впливу можна поділити на територіальні, техніко-економічні та правові.

Територіальні фактори визначаються географічним розташуванням країни, що зі свого боку охоплює рельєф території (в Україні досить сприятливі умови для розбудови транспортних шляхів), протяжність сухопутних кордонів, рівень транскордонності (19 областей з 25 – прикордонні; Україна має спільні кордони з сімома країнами Європи, при цьому особливо велику протяжність має кордон з Російською Федерацією). Все це створило для нашої країни унікальну позицію як транстериторіальної зони. Через це територія України характеризується високим коефіцієнтом транзитності. Країни зі значним транзитним потенціалом, тобто з високими потенційними можливостями переміщення по своїй території вантажів і пасажирів у національних та міжнародних інтересах, мають значний коефіцієнт транзитності. Коефіцієнт транзитності становить комплексну відносну характеристику, що відображає рівень розвиненості всіх транспортних зв'язків країни з урахуванням інфраструктури, що забезпечує ці зв'язки. Таким чином, при розрахунку цього показника беруться до уваги обсяг транзитних можливостей всіх наявних у країні видів транспорту, а також технічний стан і обумовлену ним пропускну спроможність магістралей (автомобільних, залізничних, шляхопровідних тощо). Коефіцієнт транзитності розраховується британським інститутом «Рендел», що спеціалізується на вивченні проблем розвитку транспорту у світі. Водночас можливі різні варіанти розрахунку показників, близьких за призначенням до коефіцієнта транзитності. Одним із таких підходів може бути підбір базової (умовної) країни (регіону) із середньостатистичним транзитним потенціалом, який прирівнюється до одиниці, з наступним вираженням транзитних потенціалів інших країн (регіонів) у коефіцієнтній формі (зрозуміло, що в такому випадку числове значення показника може бути як нижчим, так і вищим за одиницю, причому досягнення ним нульового значення буде свідчити про практичну відсутність у країни транзитних можливостей у сучасному розумінні). Інший підхід полягає у середньозваженому розрахунку показника транзитності, при якому кожному виду транспорту, що функціонує на території країни (регіону), присвоюється свій бал за певною

заздалегідь встановленою шкалою (бал залежить від актуальності або затребуваності, технічного стану і пропускну здатності інфраструктури кожного виду транспорту), який зважується (множиться) на частку цього виду транспорту в загальному обсязі вантажообороту країни (регіону). Вочевидь, що основною перешкодою для розробки і практичного використання альтернативних показників транзитності є недостатність доступної інформаційної бази і відсутність міжнародних статистичних стандартів у цій сфері.

Залежно від поставленої задачі коефіцієнт транзитності можна розглядати не лише як один з територіальних факторів, а й як результат взаємодії територіальних та техніко-економічних факторів, оскільки він передбачає і вплив рівня розвитку інфраструктури.

До техніко-економічних факторів належать:

- кількість одиниць рухомого складу та стан автотранспортного парку. Технічно застарілий рухомий склад автотранспорту в Україні знижує рівень конкурентоспроможності з погляду реалізації транзитного потенціалу країни;
- пропускну здатність автомобільних магістралей, що входять у систему міжнародних транспортних коридорів (МТК) на території України; оцінка яких свідчить про відставання в темпах розбудови української частини системи МТК (практично на кожному напрямку залишаються ділянки, які мають пропускну спроможність у декілька раз нижчу, ніж загалом для всієї магістралі); основним показником пропускну здатності може бути розглянута кількість смуг руху автотранспорту;
- якість внутрішньої транспортної мережі (зокрема, якість дорожнього покриття); низька якість призводить до обмеженості швидкості транзитних перевезень;
- рівень розвитку інфраструктури державного кордону; низька пропускну спроможність прикордонних пунктів пропуску та відносно висока вартість послуг, що надаються при перетині кордону, складна та тривала процедура проходження кордону, простої на кордоні негативно впливають на транспортний потенціал країни.

Оцінюючи правові аспекти визначення транзитного потенціалу, необхідно зупинитись на недоліках у сферах, дотичних до транзитних операцій (отримання закордонних паспортів і віз, переміщення товарів через митний кордон України, система дозвільних процедур, діяльність контролюючих органів та самоврядних інституцій), та якості і повноти системи законодавчого (нормативно-правового) забезпечення транзиту та умов підприємницької діяльності у суміжних із ним сферах

(антимонопольне законодавство, митно-тарифні і нетарифні обмеження, міграційне законодавство, рівень централізації влади щодо відповідності адміністративних і фінансових можливостей місцевої влади по обидва боки кордону тощо).

Зовнішні фактори – це фактори, вплив яких не може безпосередньо регулюватися країною і залежить від багатьох зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних обставин.

Геополітичні фактори безпосередньо пов'язані з внутрішньополітичною стабільністю (безпека транспортних коридорів), партнерськими відносинами з суміжними державами, розташованими в коридорі проходження транзитних потоків.

До гео економічних факторів доцільно зарахувати наступні:

- розташування території країни щодо глобальних економічних центрів (може бути репрезентовано, зокрема, показником відстані від пунктів відправки до глобальних економічних центрів);
- роль країни в економічному співтоваристві (вимірюється різноманітними макроекономічними показниками, що характеризують внесок конкретної країни у світовий або регіональний обсяги зовнішньоторгівельного обороту, вантажообороту, пасажирообороту і т. д.);
- територіальна і видова структура міжнародних перевезень (виражається показниками питомої ваги окремих країн або окремих видів вантажів, що перевозяться, в загальному обсязі транзиту);
- інфраструктурні фактори (виявляються в узгодженні транспортних коридорів, що проходять по території інших країн, перетину транспортних вузлів у різних державах, у технічній скоординованості транспортних систем суміжних держав (мається на увазі узгодженість технічних параметрів транспортних засобів та шляхів сполучення, відповідність рухомого складу технічним, екологічним та іншим вимогам національних стандартів), у різних темпах трансформації та інтеграції національних транспортних систем у міжнародну транспортну систему, зокрема прискорений розвиток транспортної інфраструктури конкуруючих з нами країн).
- кон'юнктура світових ринків, тобто ситуація, що склалася, на світових ринках транзитних послуг (формується як результат конкурентної боротьби між державами за транзитні потоки, разом із конкуренцією у сфері використання МТК, виражається в зростанні обсягів комбінованих перевезень, вимог до швидкості та якості транспортних послуг та перевезень, змінах у структурі

транзитних вантажів на користь контейнерів і т. д.).

Транзитний потенціал нашої держави повинен не тільки номінально визначати місце України в системі міжнародних зв'язків на євразійському континенті, але й ефективно реалізовуватися, нарощуватися і сприяти розвитку всіх пов'язаних з ним сфер національної економіки: промисловості, сфери послуг, будівництва, транспортного комплексу, який відіграє у цьому процесі провідну роль. Саме транспортна система формує транзитний каркас території, визначає можливості і перспективи реалізації потенціалу її вигідного гео економічного і геополітичного розташування, опосередковує зовнішньоекономічні зв'язки країни та позиціює її на міжнародних транспортно-транзитних ринках.

Міждержавний транзит через українську територію – це значний економічний ресурс, який нині використовується неповною мірою. Частина транзитних потоків омиває Україну. За оцінками експертів, транзитний потенціал України зараз реально використовується лише на 40–60% [1].

Загалом деформована у бік переваги лише двох видів транспорту (трубопровідного та залізничного) структура транзитних вантажоперевезень, на думку вітчизняних науковців, робить уразливим транзитний пакет України [4, с. 103].

Транзитне перевезення вантажів автомобільним транспортом за 2011 р. становить 5011,2 тис. т. За даними Державного комітету статистики України, щорічно від транзиту автомобільним транспортом перераховуються значні суми коштів. При дослідженні особливостей реалізації транзитного потенціалу автотранспорту України важливого значення набуває інформація щодо динаміки транзитних перевезень територією країни, структурних особливостей транзиту за країною відправлення та номенклатурою (табл. 1).

За розглянутий період середньорічний обсяг транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом України становив 3524,01 тис. тонн і збільшився за сім років на 4375,1 тис. тонн, або майже у 8 разів. Щорічно середнє збільшення обсягу транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом України складало 729,2 тис. тонн, або 41,1%.

Найнижчий темп зростання обсягів транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом 27,25% спостерігався у 2005 році, при цьому коефіцієнт уповільнення становив 0,33, проте вже у наступному році темпи зростання прискорились майже в 9 разів, і за 2006 рік обсяги транзитних перевезень вантажів зросли на 153,76%, а за 2007 рік ще на 178,45.

Таблиця 1. Динаміка обсягу транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом України у 2005-2011 рр.

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Перевезено вантажів, тис. тонн	636,1	1614,14	4494,61	4908,71	3354,16	4649,12	5011,2
Абсолютне відхилення, тис. тонн	-1698,12	978,04	2880,47	414,10	-1554,55	1294,96	362,08
Темпи зростання, %	27,25	253,76	278,45	109,21	68,33	138,61	107,79
Коефіцієнти прискорення (уповільнення), %	0,33	9,31	1,10	0,39	0,63	2,03	0,78

Протягом останніх років, незважаючи на економічну кризу, спостерігається позитивна динаміка обсягів перевезень транзитних вантажів автомобільним транспортом, при цьому у 2008 році спостерігалось значне уповільнення темпів зростання транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом. Винятком є 2009 рік, коли обсяги транзиту скоротилися на 31,67%, що становить 1554,55 тис. тонн, але на фоні стрімкого зростання у 2010 році (на 38,61%) його величина зменшилася всього на 259,59 тис. тонн порівняно з 2008 роком і перевищила на 154,51 тис. тонн рівень 2007 року.

Водночас у загальному обсязі транзитних вантажопотоків України частка автомобільного транспорту зростає з 0,3% у 2005 році до 3,1% у 2011 році, хоча і залишається незначною, що свідчить про наявність транзитного потенціалу автомобільного транспорту. Що стосується структури транзитних потоків за країнами відправлення, то тут найбільшим транзитником для України у 2005 році була Російська Федерація (рис. 2). У 2005 р. її частка в загальному обсязі автомобільного транзиту становила 21,5% (як транзит усіх країн ЄС, взятих разом).

У загальному обсязі транзитних вантажних перевезень, здійснених автомобільним транспортом, суттєву частку – 13,7% – мають країни Американського континенту, хоча більш цікавими для нас є сусідні Білорусь, частка якої така ж, як частка всіх країн Європи, що не входять до складу ЄС (3,9%), Молдова (її частка 8,9%), Казахстан (4,0%).

У 2011 році структура транзиту дещо змінилася. Частка Росії в автомобільному транзиті майже не змінилася, проте Країни ЄС більш орієнтовані на автомобільний транспорт – їх частка в автоперевезеннях зросла до 41,4%, збільшилася також частка країн Азії – з 4,7% у 2005 р. до 13,0% у 2011 році (рис. 1).

На основі структурних змін автомобільного транзиту можна зробити висновок, що відносини України з країнами ЄС та Європи розширилися. Так у 2010 р. у переліку країн – відправників

транзитних вантажів, котрі мають такі частки в загальному обсязі автомобільного транзиту, що заслуговують уваги, з'явилися Італія, Угорщина, Болгарія, Сербія, Румунія. У 2005 р. їх частки були менше 1%. Суттєво зросли частки Туреччини (до 9,3%), Болгарії (до 6,7%). Водночас у загальному обсязі транзиту скоротилася питома вага Польщі (з 10,2 до 3,7%), Казахстану (з 4,0 до 0,2%).

На фоні структурних змін відбулося збільшення загальної суми транзиту автомобільним транспортом з 636,1 тис. т у 2005 р. до 5011,2 тис. т у 2011 р. (або у 7,9 раза). На сьогоднішній попит на транзитні можливості України з боку європейських держав продовжує зростати. Це, наперед, пояснюється, як зазначалося раніше, переважанням автомобільного транспорту в структурі перевезень країн ЄС (41,4%), а також вимогами з боку цих країн до якості доставки, збереження вантажу, дотримання термінів тощо.

Щоб дослідити, наскільки тісний та істотний зв'язок між країнами відправлення та обсягом транзитних перевезень вантажів проведено дисперсійний аналіз. До сукупності, що досліджується, залучено країни, частка транзитних перевезень яких більша одного відсотка у загальному обсязі транзиту вантажів автомобільним транспортом.

За результатами групування країн відправлення транзитних вантажів автомобільним транспортом, які проходять територією України, наведені у таблиці 2, бачимо, що значна частка транзитних вантажів припадає на країни СНД. Для оцінки впливу вектора співпраці на обсяги транзитних перевезень через кордони України проведено дисперсійний аналіз.

Варіація обсягів відправлення транзитних вантажів автомобільним транспортом під впливом всіх можливих факторів становить $\pm 219,4$ тис. тонн ($\sqrt{48138,05}$), у тому числі під впливом зміни країни відправлення становить $\pm 154,6$ тис. тонн ($\sqrt{23907,46}$) (табл. 3).

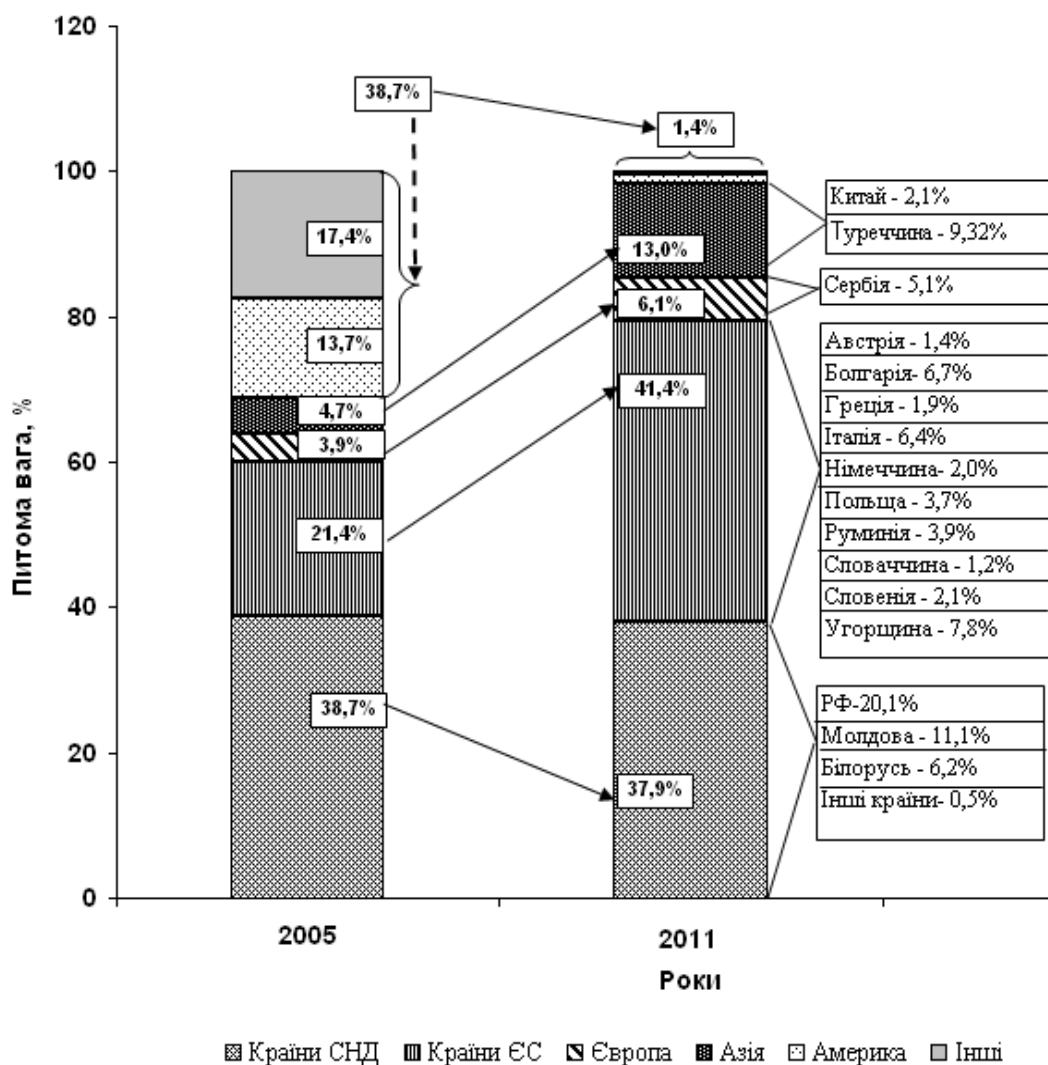


Рис. 1. Зміна структури транзитних вантажопотоків через кордони України автомобільним транспортом за країнами відправлення у 2005 та 2011 рр.

Таблиця 2. Групи країн відправлення транзитних вантажів автомобільним транспортом, що проходять територію України у 2011 році

Групи країн відправлення	Кількість країн	Частка групи у загальній кількості, %	Транзит вантажів, тис. тонн всього	Транзит вантажів у середньому на одну країну, тис. тонн
Країни СНД	3	18,75	1738,31	579,437
Країни ЄС	10	62,50	1724,5	172,450
Інші країни	3	18,75	767,1	255,700
Разом	16	100,00	4229,91	264,369

Таблиця 3. Показники щільності зв'язку між країнами відправлення та обсягом транзитних перевезень вантажів

Показник	Значення
Загальна дисперсія (σ^2)	48138,05
Міжгрупова дисперсія δ^2	23907,46
Кореляційне відношення η_e^2	0,497
Індекс кореляції η_e	0,7

Таким чином, варіація обсягів транзитних вантажів автомобільним транспортом на 49,7% зумовлена зміною вектора співпраці з країнами відправлення, а на 50,3% – іншими причинами. Провівши аналіз взаємозв'язку між обсягом транзитних вантажів автомобільним транспортом та країнами відправлення можна з впевненістю стверджувати, що взаємозв'язок між цими показниками помітний, про що свідчить індекс кореляції, який дорівнює 0,7.

Аналізуючи структуру перевезень транзитних вантажів автотранспортом за номенклатурою, зазначимо, що суттєвих змін за період з 2005 по 2010 роки не відбулося. Найбільшими групами транзитних вантажів автомобільним транспортом

у 2010 році залишаються продукти рослинного походження – 20%; готові харчові продукти – 12%; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7%; полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 8%; недорогоцінні метали та вироби з них -10%; механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку – 8%.

Для одержання прогнозу обсягів транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом у 2012 році проведено аналітичне вирівнювання динамічного ряду загального обсягу транзиту вантажів автомобільним транспортом територією України в тис. тонн за період з 2003 до 2011 року.

Таблиця 4. Обсяг транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом через кордони України за 2003-2011 рр.

Роки	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом, тис. тонн	2841,39	2334,22	636,1	1614,14	4494,61	4908,71	3354,16	4649,12	5011,2

Побудовано за даними статистичних Щорічників України.

Для перевірки ряду на наявність тренду використали критерій Кокса-Стюарта. Поділивши ряд на три частини і порівнявши відповідні члени ряду останньої та першої третин, спостерігаємо накопичення зростання рівнів, це означає, що у ряді є тенденція до зростання рівнів ряду.

Використавши вбудовані функції в Excel, визначили щільність зв'язку між обсягом транзитних перевезень вантажів автомобільним

транспортом і «часом» (тобто комплексом причин, що стійко впливають на обсяг транзитних перевезень вантажів і обумовлюють тенденцію його змін) за окремими математичними функціями (табл. 5).

Найбільш щільний зв'язок спостерігаємо за поліноміальною функцією, тому тенденцію апроксимуємо за цією математичною функцією

Таблиця 5. Достовірність апроксимації для різних математичних функцій

Функція	Рівняння	Величина достовірності апроксимації R
Степенева	$y = 1533x^{0,431}$	0,208
Експоненціальна	$y = 1363e^{0,146x}$	0,346
Поліноміальна	$y = 39,01x^2 + 15,72x + 2001$	0,521
Логарифмічна	$y = 1289 \ln(x) + 1481$	0,346
Лінійна	$y = 405,9x + 1286,0$	0,498

За умови, що комплекс причин, який формує тенденцію, ближчим часом не зміниться, можна продовжити тенденцію за межі динамічного ряду (екстраполювати тренд). Очікуваний загальний обсяг транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом у 2012 році становитиме 6060,85 тис. тонн

З урахуванням середньоквадратичної помилки моделі у 2012 році з імовірністю помилки не більше 5%, загальний обсяг транзитних перевезень вантажів автомобільним транспортом прогнозується від 2960,37 тис. тонн до 9161,33 тис. тонн.

Велике значення граничної помилки прогнозу пов'язане зі значними коливаннями, проте, зважаючи на думку експертів, транзитний потенціал використовується на 40-60%. Навіть за умови, що обсяги транзитних перевезень автомобільним транспортом у 2011 році (5011,2 тис. тонн) складають 50%, транзитний потенціал України оцінити у 10022,4 тис. тонн, відповідно оптимістичний прогноз (9161,33) навіть за такої значної помилки не виходить за межі оцінки транзитного потенціалу експертами.

Розрахунковий F-критерій Фішера (6,53) перевищує табличне значення (5,14), що свідчить про істотність (не випадковість) зв'язку.

Висновки та перспективи подальших розвідок. З огляду на географічне розташування України і її можливості, необхідно ефективно використовувати існуючі транспортні мережі, підвищувати їх технологічний рівень, що впливатиме на формування інвестиційної та транзитної привабливості території України та

підвищення конкурентоздатності автотранспортних перевезень.

Транзитний потенціал України складається під впливом великої кількості різноманітних факторів, які до того ж є надзвичайно мінливими і важко піддаються прогнозним оцінкам. Звісно, що головним з факторів транзитності країни є її вигідне геополітичне розташування, яке оцінюється через тяжіння певної кількості інших держав та території до перевезень через зазначену країну своїх зовнішньо-торгівельних вантажів.

Список літератури

1. Волоховська, Т. І. Напрямки розвитку системи автомобільного транзиту вантажів / Т. І. Волоховська // Актуальні проблеми інформаційних та транспортних систем і технології : семінар, 11 травня 2011 р.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 558 с.
3. Транспорт і зв'язок України 2010 : статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенко. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2011. – 266 с.
4. Чернега, О. Б. Основные структурные особенности реализации транспортно-транзитного потенциала Украины / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, А. С. Расторгуев // Вісн. Хмельн. Нац. ун-ту. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – Т. 3, № 3. – С. 101-106. – (Серія «Економічні науки»).

References

1. Volokhovska, T. I. (2011). Directions of system development of automobile transition of shipments. *Actual problems of information and transportation systems and technologies*.
2. Statistical Yearbook of Ukraine for 2011. (2012). Kyiv: Avgust Trade.
3. Transport and communication of Ukraine for 2010. (2011). Kyiv: Avgust Trade.
4. Chernenha, O. B. (2008). Major structural peculiarities of realization of transport and transit potential of Ukraine. *Journal of Khmelnytsky National University. Economical Sciences*, 3 (3), 101-106.

Стаття надійшла до редакції 26.04.2013 р.

Людмила Володимирівна КАТРОША

аспірантка,
Державний вищий навчальний заклад
“Українська академія банківської справи Національного банку України”
вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000, Україна,
E-mail: gurkina2006@mail.ru
Телефон: +380993847815

**СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В
УКРАЇНІ**

Катроша, Л. В. Сучасний стан функціонування системи державних закупівель в Україні [Текст] / Людмила Володимирівна Катроша // 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”, 2013. – Том 13. – С. 47-55. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На підставі аналітичних методів та порівняння із зарубіжним досвідом здійснено оцінку розвитку системи державних закупівель за допомогою показників: загальної річної суми державних коштів, передбачених для закупівлі товарів робіт і послуг, валового внутрішнього продукту, загальної річної суми витрат бюджету. Здійснено горизонтальний та вертикальний аналіз структури державних закупівель за джерелами фінансування та за обсягами конкурентних процедур. Доведено відмінності в обсягах державних закупівель залежно від сектору економіки. Визначено основні напрямки удосконалення державної політики у сфері державних закупівель на основі аналізу її основних позитивних і негативних сторін. Обґрунтовано наявність парадоксу в системі державних закупівель в Україні, коли збільшення частки відкритих торгів призводить до зменшення рівня інтенсивності конкуренції.

Ключові слова: державні закупівлі, система державних закупівель, функції державних закупівель, конкурентні процедури державних закупівель.

Людмила Владимировна КАТРОША

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ**

Аннотация

На основании аналитических методов и сравнения с зарубежным опытом проведена оценка развития системы государственных закупок с помощью показателей: общая годовая сумма государственных средств, предусмотренных для закупки товаров, работ и услуг, валовый внутренний продукт, общая годовая сумма расходов бюджета. Осуществлен горизонтальный и вертикальный анализ структуры государственных закупок по источникам финансирования и по объемам конкурентных процедур. Доказаны различия в объемах государственных закупок в зависимости от сектора экономики. Определены основные направления совершенствования государственной политики в сфере государственных закупок на основе анализа ее основных положительных и отрицательных сторон. Обосновано наличие парадокса в системе государственных закупок в Украине, когда увеличение доли открытых торгов приводит к уменьшению уровня интенсивности конкуренции.

Ключевые слова: государственные закупки, система государственных закупок, функции государственных закупок, конкурентные процедуры государственных закупок.

Lyudmila KATROSHA

Postgraduate,
Department of Finance,
State university "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"
Str. Peter and Paul, 57, Sumy, 40000, Ukraine,
E-mail: gurkina2006@mail.ru
Phone: +380993847815

CURRENT STATUS OPERATION OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE

Annotation

On the basis of the analytical methods combined with the comparison of international experience, the author evaluated the development of the state procurement system. The research was made with regard to such factors as total annual amount of public funds envisaged for the procurement of goods, works and services, gross domestic product and total annual budget expenditures. Moreover, the horizontal and vertical analysis of the public procurement system was performed with relation to its source of funding and volume of competitive procedures. The volume differences of public procurement in various economic sectors were established. The author pointed out the main directions the state policy in the field of public procurement. Assumption was performed on the basis of the author's analysis of positive and negative aspects of the procurement system. In addition, the paradox of the Ukrainian public procurement system, when the increase of open bidding leads to the decrease of the competition intensity, was unraveled.

Keywords: public procurement, public procurement, public procurement function, competitive public procurement procedures.

JEL Classification: H57

Вступ. З переходом України на засади ринкових відносин зросла потреба в створенні конкурентоспроможного механізму державних закупівель. Основною метою функціонування цієї системи є забезпечення потреб держави у товарах, роботах, послугах належної якості для виконання нею своїх функцій, пов'язаних зі створенням та розподілом суспільних благ.

Проте сучасний стан системи державних закупівель товарів, робіт, послуг, можна характеризувати як перехідний. Фахівці у цій сфері стверджують, що серйозні недоліки у функціонуванні системи закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти створюють загрозу економічній безпеці держави. Тому виникає потреба у дослідженні та аналізі стану функціонування системи державних закупівель в Україні.

Сфера державних закупівель є предметом постійної уваги як науковців, практиків, так і державних органів та ЗМІ. Серед вчених, у працях яких розглядається проблематика державних закупівель, слід назвати Н. Г. Дроздову [2], Г. І. Пінюк [8], В. В. Смиричинського [11], І. І. Смотрицьку [12], Н. Б. Ткаченко [9], І. О. Школьник [11] та інших.

Незважаючи на досить пильну увагу до стану державних закупівель названими науковцями та державними контролюючими органами, на сьогодні таке дослідження має фрагментарний характер, а тому питання постійного спостереження залишається актуальним.

Метою статті є оцінка сучасного стану та перспектив розвитку системи державних закупівель.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід доводить, що найбільш ефективним способом дотримання принципів прок'юременту є існування конкурентного ринку державних закупівель. Слід зазначити, що у міжнародному праві зроблено акцент на конкуренцію [8, с. 129]. Для визначення основних напрямів удосконалення державної політики у сфері державних закупівель визначимо її основні позитивні і негативні сторони. Аналіз стану державних закупівель наведено в таблиці 1.

Вивчення цих даних показує, що за зазначений період загальна річна сума державних коштів, передбачених для закупівлі товарів робіт і послуг, збільшилася на 108,47 млрд грн і в 2011 р. склала 135,89 млрд грн. Протягом 2004-2008 рр. спостерігалось значне скорочення розмірів річної суми державних коштів, передбачених для закупівлі товарів робіт і послуг. Згідно з даними таблиці 2.1 різке збільшення спостерігається з 2007 р., у якому річна сума державних коштів склала 183,26 млрд грн, що на 182,46 млрд грн (4,5 рази) більше, ніж у 2006 р. Проте в наступному році динаміка зростання їх обсягів зменшилася. Так протягом 2008 р. зазначений показник зріс на 17,84 млрд грн (9,7%) і склав 201,1 млрд грн. У 2009 р. обсяг державних коштів, передбачених для закупівлі товарів, робіт і послуг, склав 105,29, що на 95,81 млрд грн менше, ніж у 2008 р. Аналогічна тенденція спостерігається і протягом 2010 р., в якому цей показник склав 77,4 млрд грн, що на

27,89 млрд грн менше, ніж у попередньому році. Така ситуація пов'язана з негативними наслідками фінансової кризи, яка спричинила насамперед різке скорочення дохідної частини бюджету. Проте, відповідно до даних таблиці 2.2, вже у 2011 р. спостерігається значне збільшення обсягів державних коштів, передбачених для закупівлі товарів робіт і послуг, у якому річна сума зросла на 58,49 млрд грн (в 1,8 раза). Виявлена тенденція є не тільки позитивною, а й бажаною, оскільки державним закупівлям відводиться роль перспективного та важливого макроекономічного регулятора, використання якого дозволяє сформувати повноцінне конкурентне середовище та здійснити стабілізаційну політику в країні. Окрім цього, завдяки державним закупівлям уряд має можливість цілеспрямовано впливати на структурні трансформації національної економіки.

При цьому аналізуючи структуру видатків Державного бюджету, можемо зауважити, що за аналізований період питома вага державних закупівель у витратній частині бюджету зросла приблизно на 8% і в 2011 р. цей показник склав 42,21%. У середньому частка державних закупівель у витратній частині складає 40,94%, що повинно позитивно позначитися на макроекономічних показниках, що і підтверджують цифрові дані ВВП. Так протягом 2004-2011 рр. обсяг валового внутрішнього продукту зріс на 968,9 млрд грн. Проте, аналізуючи кожний рік окремо, ми бачимо, що протягом 2008 р. частка державних закупівель у витратній частині бюджету зменшилася на 16,06% (20%) і склала 64,45 %. Така тенденція демонструє складнощі, викликані кризою у фінансовій сфері. Про це свідчать і дані стосовно частки державних закупівель у ВВП, величина якої протягом аналізованого періоду зросла на 2,4 %. У 2008 році вона склала лише 21,21%, що на 4,22 % менше, ніж у попередньому році. Протягом 2009 та 2010 рр. спостерігається незначне зменшення частки державних закупівель у ВВП - на 9,68 та 4,38% відповідно. Проте у 2011 р. цей показник склав вже 10,34%, що на 3,19 % більше, ніж у попередньому році. Виявлена тенденція свідчить про позитивні зрушення в економіці. Отже, обсяг державних закупівель у середньому складає приблизно четверту частину ВВП.

Слід зазначити, що в розвинених країнах державна закупівля займає значно більшу частку ВВП. Так у країнах Європейського Союзу це в середньому 10-15% ВВП [9, с. 129] Співтовариства, з яких 20% складають послуги, 45% - поставка товарів, 35% - роботи. Розмір коштів, виділених для державних закупівель, різниться також залежно від країн та рівня бюджету:

- на центральному рівні - від 10 (ФРН) до 50% (Великобританія);
- на регіональному – від 20% (Великобританія) до 50% (Франція).

Окрім цього, обсяг закупівель державою коливається залежно від сектору економіки. Так, наприклад, у сектор, де замовником є агенти публічного права (комунальні підприємства, державні підприємства – монополісти тощо), розмір державних закупівель коливається від 15% (Франція) до 40% (ФРН) [8].

Проведений аналіз макроекономічних показників (таблиця 1) і стану державних закупівель не дає можливості повністю отримати уявлення про систему. З цією метою ми здійснимо горизонтальний аналіз структури джерел фінансування (таблиця 2), згідно з яким понад 70 % державних закупівель фінансуються за рахунок коштів державних підприємств та господарських товариств.

Відповідно до даних, наведених у таблиці 2, за період 2004-2011 рр. найбільше зросла питома вага коштів державних підприємств та господарських товариств (на 74,83%), розмір яких у 2011 р. склав 243,35 млрд грн. Обсяг коштів державного бюджету, спрямованих на здійснення державних закупівель, за зазначений період зріс на 37,08 млрд грн. Проте, аналізуючи структурні зрушення у фінансуванні державних закупівель, бачимо, що питома вага коштів державного бюджету скоротилася на 51,78%.

Така ж тенденція спостерігається стовно коштів місцевих бюджетів, розмір яких протягом 2004-2011 рр. зріс на 14,31 млрд. грн. При цьому питома вага цього джерела за аналізований період зменшилася на 20,12%. За всіма іншими джерелами фінансування спостерігаються незначні зміни.

Слід зауважити, що на початку вказаного періоду структура державних закупівель за джерелами фінансування була протилежною. Так у 2004 р. майже на 70% державні закупівлі фінансувалися за рахунок коштів державного бюджету. Натомість фінансування з боку державних підприємств та господарських товариств у зазначений рік відсутнє. Домінуюча тенденція структурних змін у фінансуванні державних закупівель відображає позитивну динаміку в організації ринку державних закупівель.

У світовій практиці державні закупівлі є безперервним процесом, основною метою якого є не лише ефективне й раціональне використання коштів, а й створення конкурентного середовища. Згідно з чинним законодавством процедура закупівлі в одного учасника вважається абсолютно неконкурентною та може використовуватися за виняткових умов. У зв'язку з цим, з метою оцінки рівня інтенсивності конкуренції, здійснимо горизонтальний аналіз вартісної структури державних закупівель (табл. 3).

Таблиця 1. Основні показники щодо стану державних закупівель

Показник	Рік								Відхилення 2011 / 2004, (+/-)
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Загальна річна сума державних коштів, передбачених для закупівлі товарів, робіт і послуг, млрд грн	27,42	21,56	40,81	183,26	201,1	105,29	77,4	135,89	108,47
Загальна річна сума витрат бюджету, млрд грн	79,47	112,98	175,51	227,61	312,01	274,16	307,75	321,92	242,45
Частка державних закупівель у витратній частині бюджету, %	34,50	19,08	23,25	80,51	64,45	38,40	25,15	42,21	7,71
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1314	968,90
Частка державних закупівель у ВВП, %	7,95	4,88	7,50	25,43	21,21	11,53	7,15	10,34	2,40

Таблиця 2. Структура державних закупівель за джерелом фінансування

Джерело фінансування	Рік																Відхилення, 2011/2004 +/-	
	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		млрд грн	%
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Державний бюджет	18,28	68,8	12,30	45,1	17,49	43,5	27,46	19,3	28,11	16,8	24,0	22,79	23,06	13,4	55,36	17,02	37,08	-51,78
Місцеві бюджети	7,09	26,7	13,44	49,3	12,90	32,1	16,36	11,5	22,59	13,5	13,64	12,95	13,4	7,78	21,4	6,58	14,31	-20,12
Бюджет АРК	0,11	0,4	0,11	0,4	0,16	0,4	0,14	0,1	2,34	1,4	0,21	0,20	0,36	0,21	0,66	0,20	0,55	-0,20
Кошти Національного банку	0,37	1,4	0,38	1,4	0,56	1,4	0,43	0,3	0,33	0,2	0,22	0,21	0,55	0,32	0,41	0,13	0,04	-1,27

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Кошти Пенсійного фонду	0,05	0,2	0,08	0,3	0,12	0,3	0,14	0,1	0,17	0,1	0,14	0,13	0,09	0,05	0,99	0,30	0,94	0,10
Кошти фондів соціального страхування	0,45	1,7	0,25	0,9	0,92	2,3	1,28	0,9	1,67	1	0,43	0,41	1,52	0,88	1,47	0,45	1,02	-1,25
Кошти державних цільових фондів	0,19	0,7	0,14	0,5	0,08	0,2	0,14	0,1	0,17	0,1	0,06	0,06	0,08	0,05	0,30	0,09	0,11	-0,61
Державні кредитні ресурси	0,03	0,1	0,57	2,1	2,45	6,1	7,40	5,2	2,34	1,4	0,02	0,02	0,36	0,21	1,25	0,38	1,22	0,28
Кошти державних підприємств та господарських товариств	-	-	-	-	5,51	13,7	88,93	62,5	109,58	65,5	66,57	63,23	132,71	77,1	243,35	74,83	243,35	74,83
Всього коштів	26,57	100	27,27	100	40,2	100	142,29	100	167,3	100	105,29	100,0	172,13	100,0	325,19	100,0	298,6	-

Таблиця 3. Вартісна структура державних закупівель у 2004-2011рр.

№ з/п	Способи закупівель	Рік																Відхилення 2011/2004, +/-	
		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011			
		млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
1	Відкриті торги	12,54	50,42	14,25	68,64	16,64	65,15	55,48	38,99	77,95	46,59	70,80	67,26	96,67	55,99	216,52	66,60	203,98	16,18
2	Редукціон	-	-	-	-	0,61	2,39	4,27	3,00	-	-	0,67	0,64	0,72	0,42	-	-	-	-
3	Запит цінових пропозицій	3,96	15,92	2,36	11,37	3,28	12,84	4,00	2,81	2,01	1,20	2,23	2,12	2,95	1,71	1,78	0,55	-2,18	-15,38
4	Торги з обмеженою участю	1,32	5,31	0,71	3,42	0,35	1,37	2,09	1,47	1,84	1,10	0,97	0,92	1,47	0,85	3,53	1,09	2,21	-4,22
5	Двоступеневі торги	0,51	2,05	0,27	1,30	0,15	0,59	1,41	0,99	5,19	3,10	0,62	0,59	0,73	0,42	6,02	1,85	5,51	-0,20
6	Закупівля в одного учасника	6,54	26,30	3,17	15,27	4,51	17,66	75,03	52,73	80,32	48,01	29,97	28,47	70,12	40,61	97,26	29,92	90,72	3,62
Всього закупівель		24,87	100	20,76	100	25,54	100	142,28	100	167,31	100	105,26	100	172,66	100	325,11	100	300,24	0,00
Конкурентні способи закупівель		18,33	73,70	17,59	84,73	21,03	82,34	67,25	47,27	86,99	51,99	75,29	71,53	102,54	59,39	227,85	70,08	209,52	-3,62



Рис. 1. Кількісна характеристика процедур державних закупівель

Аналіз даних, наведених в таблиці 3, свідчить про те, що за аналізований період спостерігається значне збільшення обсягів державних закупівель здійснених через неконкурентні способи закупівель (на 90,72 млрд грн). У 2011 р. зазначений показник склав 97,26 млрд грн що на 27,14 млрд грн більше, ніж у попередньому році (70,12 млрд грн). Слід зауважити, що у 2009р. обсяги закупівель за неконкурентними способами закупівель склали 29,97 млрд грн, що на 50,35 млрд грн менше, ніж у 2008 р. (80,32 млрд грн). Нова хвиля збільшення обсягів закупівель через неконкурентні способи пов'язана з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель» 31.12.2010 р. та ухваленням законопроекту про внесення змін до законодавства про державні закупівлі, відповідно до яких були уточнені підстави для застосування процедури закупівлі в одного учасника та встановлено новий механізм застосування процедури закупівлі в одного учасника, згідно з яким відсутня необхідність отримання погодження уповноваженого органу у сфері держзакупівель. Окрім цього, відповідно до прийнятого закону органи, які уповноважені здійснювати контроль у сфері закупівель, не мають права втручатися в проведення цих процедур [3].

Обсяги закупівель, здійснених через конкурентні способи, також зросли у зазначений період на 209,52 млрд грн. Проте їх питома вага в загальному обсязі державних закупівель протягом 2004-2011 рр. скоротилася на 3,62%. Слід зауважити, що найбільше скорочення спостерігається за процедурою запиту цінкових пропозицій, питома вага якої у загальному обсязі закупівель зменшилася за наведений період на 15,38%. Закупівля робіт за процедурою запиту цінкових котирувань не відповідає нормі законодавства. Оскільки запит цінкових котирувань застосовується винятково для

закупівлі товарів та послуг щодо яких існує постійно діючий ринок за умови, що сума закупівлі не перевищує 50 тис. грн при закупівлі товарів і послуг і 200 тис. грн при закупівлі робіт до березня 2008 р. і 200 тис. грн при закупівлі товарів, робіт після березня 2008 р. [8, с. 64]. Вартісний вираз цього показника протягом цього періоду скоротився на 2,18 млрд грн і у 2011 р. склав 1,78 млрд грн.

За іншими показниками конкурентних методів закупівель спостерігається тенденція до зростання обсягів державних закупівель протягом аналізованого періоду. У вартісному виразі серед конкурентних способів закупівель найбільше зростання протягом 2004-2011 рр. спостерігається за відкритими торгами (203,98 млрд грн). Натомість питома вага їх за наведений період зросла на 16,18%. Хочемо зауважити, що закупівлі на конкурсній основі мають позитивну динаміку у грошовому виразі за рахунок зростання середньої ціни.

Крім того, у 2006 р. з'явився новий вид закупівель – редукація. Обсяг закупівель за зазначеною процедурою протягом 2007 р. зріс на 3,66 млрд грн, питома вага цього показника за зазначений рік зросла лише на 0,61%. Попри позитивну динаміку протягом 2007-2010 рр., у 2011 р. учасники державних закупівель припинили здійснювати операції за процедурою редукації.

Що стосується обсягу за процедурою двоступеневих торгів, то протягом зазначеного періоду цей показник зріс на 5,51 млрд грн і у 2011 р. склав 6,02 млрд грн, що на 5,29 млрд грн більше, ніж у попередньому році (0,73 млрд грн). Питома вага цієї процедури протягом 2004-2011 рр. скоротилася на 0,2% і в 2011 р. склала 1,87%.

Така ж тенденція спостерігається за процедурою торгів з обмеженою участю, обсяг якого протягом вказаного періоду зріс на 2,21 млрд грн і у 2011 р. склав 3,53 млрд грн, що на 2,06 млрд грн більше, ніж у 2010 р. (1,47 млрд грн).

Питома вага закупівель за цією процедурою протягом 2004-2011 рр. зменшилася на 4,22% і у 2011 р. склала 1,09%.

Отже, відкриті торги як основний спосіб здійснення державних закупівель становлять понад 66% обсягу закупівель у грошовому вираженні (таблиця 3), а їх кількість має тенденцію до зростання (рисунок 1), яку можна вважати цілком позитивною, оскільки за умови відкритих торгів забезпечується прозорість закупівель.

Слід зауважити, що аудитори Рахункової палати встановили, що середня вартість закупівлі у 2010 р. за конкурентними процедурами становила 1,5 млн грн, а закупівлі, проведеної за

неконкурентними - 51 млн грн. Окреслена ситуація свідчить про те, що поза межами законодавчого поля здійснюються закупівлі на багатомільйонні суми, а з дотриманням норм законів - лише тендерні процедури на незначні суми, що підвищує рівень корупції у сфері державних закупівель.

Незважаючи на описану вище позитивну динаміку, виникає парадокс, зміст якого полягає в тому, що збільшення частки відкритих торгів призвело до зменшення рівня інтенсивності конкуренції (середньої кількості учасників на один торг (таблиця 4)), збільшення кількості скасованих торгів, що відображається на ступені задоволення державних потреб.

Таблиця 4. Середня кількість учасників на 1 торг

Конкурентні способи закупівлі	Середня кількість учасників на 1 торги (од.)								Відхилення 2011/2004, +/-
	Рік								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Відкриті торги	3,9	3,6	2,0	2,9	1,4	1,5	2,3	2,6	-1,3
Торги з обмеженою участю	2,7	2,8	2,2	-	2,1	1,5	-	-	-2,7
Двоступеневі торги	10,1	1,5	-	-	1,3	1,5	-	-	-10,1
Запит цінкових котирувань	2,9	3,2	-	-	2,8	2,7	3,1	3,2	0,3

Складено автором на основі [9, с.135; 3; 4]

Насамперед зауважимо, що через фрагментарність звітної інформації про стан державних закупівель детально розглянемо лише процедури відкритих торгів та запит цінкових пропозицій.

Аналіз даних, наведених в таблиці 4, свідчить, що протягом аналізованого періоду спостерігається зниження кількості учасників, які беруть участь у конкурентних методах закупівель (окрім процедури запиту цінкових коригувань). За аналізований період найбільше зменшення учасників спостерігається за процедурою двоступеневих торгів. Наприклад, у 2009 р. середня кількість учасників за цією процедурою склала 1,5 учасника. Крім цього, значне скорочення учасників спостерігається за процедурою відкритих торгів (на 1,3 учасники), кількість яких у 2011 р. склала 2,6. У 2009 р. середня кількість учасників конкурентних методів закупівель склала 1,8 учасника на один оголошений тендер, що є менше мінімально необхідного рівня конкуренції згідно з останньою редакцією Закону. Відповідно до ст. 28 Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» торги вважаються такими, що відбулися, якщо на участь у них було подано не

менше двох тендерних пропозицій, а з 17 березня 2006 р. - не менше трьох [8]. При цьому найбільший рівень інтенсивності конкуренції в 2009 р. притаманний торгам за запитом цінкових котирувань (2,7 учасника). На відкритих торгах рівень інтенсивності конкуренції майже вдвічі нижчий. У 2011 р. середня кількість учасників на 1 торг за відкритими торгами і запитом цінкових котирувань склала 2,6 та 3,2 учасника відповідно. Виявлена тенденція говорить про зменшення інтенсивності конкуренції.

Таким чином, сучасний стан державних закупівель характеризується позитивними змінами на ринку державних закупівель попри часті зміни законодавства та фінансову кризу. Протягом 2011 р. спостерігається зростання питомої ваги конкурентних процедур закупівель у загальній вартості проведених, незважаючи на те, що зросла кількість розпорядників державних коштів, які змушені проводити неконкурентні процедури закупівлі. Проте слід більшу увагу звернути на закупівлі в одного учасника через укладання угод на багатомільйонні суми, що може бути ознакою корупції у сфері державних закупівель.

Список літератури

1. Афанасьев, М. В. Государственные закупки в рыночной экономике. / М. В. Афанасьев, Н. В. Афанасьева, В. А. Кныш. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 244 с.

2. Дроздова, Н. Г. Державна політика у сфері державних закупівель: стан та перспективи реалізації [Електронний ресурс] // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2010. – № 6. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2010-6/zmist/R_5/Drozdova.pdf.
3. Держкомстат: На держзакупівлі в 2011 р. витратили 135,8 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/gosstat-na-goszakupki-za-2011-g-potratili-135-8-mlrd-grn-10022012114800>.
4. Звіт Антимонопольного комітету України про здійснення замовниками державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ua-tenders.com/get_file.php?rfile_id.
5. Звіт щодо функціонування системи державних закупівель за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=132528&cat_id=129962.
6. Колотій, В. М. Специфіка ринку державних закупівель / В. М. Колотій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №3. – С. 24-27.
7. Новий закон України про державні закупівлі через призму міжнародних стандартів // The Ukrainian Journal of Business Law. – 2011. – № 1-2
8. Пінькас, Г. І. Фінансово-економічний механізм формування конкурентоспроможного ринку державних закупівель : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08. 00. 08 – гроші, фінанси і кредит / Г. І. Пінькас ; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми : [Б.В.], 2009. – 221 с.
9. Ткаченко, Н. Б. Управління державними закупівлями : монографія / Н. Б. Ткаченко. – К. : Книга, 2007. – 296 с.
10. Про здійснення державних закупівель [Електронний ресурс] : закон України від 01.06.2010 № 2289-VI. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17/conv>.
11. Смиринський, В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретично-правовий та методологічний аспект : монографія / В. В. Смиринський. - Тернопіль : Карт-бланш, 2004. - 390 с. - ISBN 966-7952-28-2.
12. Смотрицкая, И. И. Экономика государственных закупок / И. И. Смотрицкая. - М.: Книжный дом "Либроком", 2009. – 312 с.
13. Школьник, І. О. Проблеми організації системи державних закупівель в Україні / І. О. Школьник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць/ Держ. вищий навчальний заклад "УАБС НБУ". – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – Вип. 27. – С. 21.

References

1. Afanasyev, M., & Afanasyeva, N., Knish, V. (2004). Public procurement in the market economy. SPb. : Publishing House of the SPbGUEF.
2. Drozdova, N. (2010). Government policy on public procurement: condition and prospect of realization. Theoretical and applied problems of nation-building, 6. Retrieved January 20, 2011, from http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2010-6/zmist/R_5/Drozdova.pdf.
3. State Statistics: The government purchases in 2011 spent 135.8 billion. (2010, February, 10). Rbc.ua. Retrieved April 21, 2010, from <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/gosstat-na-goszakupki-za-2011-g-potratili-135-8-mlrd-grn-10022012114800>.
4. Report of the Antimonopoly Committee of Ukraine on the implementation of government procurement customers. (2010). Ua-tenders.com. Retrieved February 17, 2010, from www.ua-tenders.com/get_file.php?rfile_id
5. Report on the functioning of the public procurement system in 2008. (2010). Me.gov.ua. Retrieved February 17, 2010, from http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?Art_id=132528&cat_id=129962
6. Kolotiy, V. (2003). Specificity of the public procurement market. Formation of market relations in Ukraine, 3, 24-27.
7. The new Law of Ukraine on Public Procurement in the light of international standards. (2011). The Ukrainian Journal of Business Law,1-2.
8. Pinkas, G. (2009). Financial - economic mechanism of competitive public procurement market. Sumy : State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine".
9. Tkachenko, N. (2007). Department procurement. K. : Book.
10. Law of Ukraine about Public Procurement, 2289-VI. (2010). Retrieved April 17, 2010, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17/conv>.
11. Smyrychynskyy, V. (2004). Logistic management of public procurement. Theoretical and legal and methodological aspect. Ternopil : Carte blanche.
12. Smotritskaya, I. (2009). Economy procurement. M. : Knizhnyy dom "Librokom".
13. Shkolnik, I. (2009). Problems of organization of public procurement in Ukraine. Problems and prospects of the banking the system Ukraine: collection of scientific papers, 27, pp. 21. Sumy : DVNZ "UABS NBU".

Стаття надійшла до редакції 27.04.2013 р.

Наталія Олегівна КОВАЛЬ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
Вінницький національний технічний університет
Хмельницьке шосе, 95,ВНТУ, м. Вінниця, 21021, Україна

Лідія Віталіївна ТЕРПЕЛЬ

студентка,
Вінницький національний технічний університет
Хмельницьке шосе,95,ВНТУ, м. Вінниця, 21021, Україна
E-mail: terpellidia92@gmail.com
Телефон: +380967178130

**ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В
ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Коваль, Н. О. Проблеми та шляхи покращення інвестиційної діяльності в економіці України / Наталія Олегівна Коваль, Лідія Віталіївна Терпель // 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», 2013. – Том 13. – С. 56-63. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження статті є інвестиційна сфера вітчизняної економіки. Мета статті - вивчення сучасного стану інвестування в Україні, висвітлення основних перспектив і проблем, з якими зустрічаються національні та іноземні інвестори та доведення необхідності організації та активізації державного управління інвестиційною діяльністю. Методологія проведення роботи базується на розробці практичних рекомендацій для підвищення ефективності інвестиційного клімату України. Результатами роботи є система пропозицій для заміни всіх неефективних методів розвитку інвестиційної сфери, уражених корупцією або з ознаками комуністичного режиму та командної економіки. А також пропонуються методи покращення роботи контрольних органів, спрощення адміністрування, знищення побутової корупції, розкриття підприємницького потенціалу, налагодження партнерства з іноземними інвесторами, оптимізація системи оподаткування і кредитування, реорганізація процесів приватизації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна політика, конкурентоздатність, державне управління, інвестиційне партнерство.

**Наталія Олександрівна КОВАЛЬ
Лідія Віталіївна ТЕРПЕЛЬ**

**ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

Аннотация

Предметом исследования данной статьи является инвестиционная сфера отечественной экономики. Цель статьи - изучение современного состояния инвестирования в Украине, освещение основных перспектив и проблем, с которыми сталкиваются национальные и иностранные инвесторы, и доказательства необходимости организации и активизации государственного управления инвестиционной деятельностью. Методология проведения работы базируется на разработке практических рекомендаций по повышению эффективности инвестиционного климата в Украине. Результатами работы является система предложений по замене всех неэффективных методов развития инвестиционной сферы, пораженных коррупцией или несущих в себе признаки коммунистического режима и командной экономики. А также предлагаются методы улучшения работы контролирующих органов, упрощение администрирования, уничтожение бытовой коррупции, раскрытие

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная политика, конкурентоспособность, государственное управление, инвестиционное партнерство.*

Natalia Olehivna KOVAL

PhD, senior lecturer, department of finance,
Vinnytsia National Technical University
Khmelnysk highway, 95, VNTU, Vinnytsia, 21021, Ukraine

Lidia Vitaliivna TERPEL

Student of 4-th course
Vinnytsia National Technical University
Khmelnysk highway, 95, VNTU, Vinnytsia, 21021, Ukraine
E-mail: terpellidia92@gmail.com
Phone: +380967178130

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING OF THE INVESTMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract

The subject of research of the article is an investment area of Ukrainian economy. The purpose of the article is the research of modern state of investing in Ukraine, showing the main prospects and problems, national and foreigner investors are facing and elucidation of the need of organization and activation of investment activity state management. The methodology of the research is based on the development of practical recommendations for increasing efficiency of investing climate in Ukraine. The results of the research are illustrated as the system of recommendations for replacement of all inefficient methods of investing area development affected by corruption or which are bearing the signs of communist regime and commanding economy. The methods of regulatory authorities work improving, management simplification, domestic corruption destruction, business potential disclosure, foreigner investors' partnership establishment, taxation and crediting system optimization, privatization processes optimization are also considered.

Keywords: *investments, investment climate, investment policy, competitiveness, governance, investment partnership.*

JEL Classification: E 620

Вступ. На сьогодні задоволення зростаючих потреб суспільства неможливе без належного ресурсного забезпечення, а тому використання інвестицій є звичною практикою, яка має ґрунтуватися на взаємовигідних засадах. Так, зокрема, підприємства отримують необхідні кошти для розширення чи модернізації матеріально-технічної бази; регіони – додаткові робочі місця та надходження до місцевих бюджетів; інвестори – можливість збільшити реальну вартість власного капіталу тощо. Однак, як виявляється, інвестори мають неоднакову зацікавленість вкладати свої тимчасово вільні активи в різні підприємства (галузі, регіони, країни), що обумовлено не лише очікуваною ефективністю відповідних інвестиційних проектів, а й сприятливістю інвестиційного клімату на конкретній території. Відтак, урахувавши динаміку та напрямки інвестиційної діяльності в Україні, актуальною залишається проблема

поліпшення інвестиційного середовища на її теренах [1].

Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями в галузі розвитку інвестиційної діяльності, знайшли відображення в роботах багатьох вчених-економістів, серед яких Вовченко О. Л., Загірняк Д. М., Мельниченко О. А., Папп В. В., Пітель Н. Я., Рубанова Е. К. та інші. Однак сьогодні ще не розроблена чинна система, яка б комплексно поєднала в собі інтереси держави, підприємства-отримувача та інвестора. Окремі питання щодо розробки стратегічної політики держави відносно пріоритетних напрямків розвитку та залучення власних та іноземних інвестицій у розвиток підприємств не дістали належного висвітлення та потребують подальшого детального розвитку та вдосконалення.

Постановка мети та завдань. Метою статі є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності в Україні, висвітлення основних

проблем та необхідності активізації інвестиційної діяльності. З огляду на це необхідно вирішити низку завдань, зокрема:

- дослідити сучасний стан інвестиційної діяльності в Україні;
- обґрунтувати необхідність здійснення інвестування в економіку України;
- узагальнити проблеми, з якими зіштовхуються іноземні та національні інвестори;
- запропонувати шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні.

Виклад основного матеріалу.

Для нормального розвитку економіки та забезпечення відтворення необхідний постійний приплив засобів. Якісний рівень і кількісне зростання інвестицій, їх співвідношення дають уявлення про проведення державою інвестиційної політики.

На думку ведучих економістів, на момент розпаду СРСР Україна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими та різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, могла стати одним із провідних європейських реципієнтів інвестицій. Нею успадкована потужна інфраструктура виведення добутої сировини, металів, хімічних добрив та зернових на світові ринки. Це нафто- і газопроводи, портове господарство, залізниця тощо [2].

Однак у період переходу до ринку найбільшої деградації в Україні зазнала саме інвестиційна діяльність. І нині стан цієї сфери є досить складним унаслідок зниження ділової активності більшості суб'єктів господарювання, остаточного погіршення інвестиційного клімату та можливостей бюджетів усіх рівнів. Наприклад, приплив іноземних інвестицій до Чехії більший в 11 разів, а в такі країни, як Словаччина, Польща, Португалія - у 5-6 разів, ніж до України. Так, у 2005 р. обсяг прямих інвестицій в Україні становив 7843,1 млн. дол., у 2009 р. – 4436,6 млн. дол., за січень-вересень 2011 р. 3680,3 млн. дол., тобто скорочення обсягів інвестування відбулося майже вдвічі.

Для оцінювання сучасного інвестиційного клімату в Україні звернемо увагу на міжнародні рейтинги ведення бізнесу та конкурентоспроможності, які порівнюють розвиток певної економіки країни з іншими економіками за основними показниками. Про несприятливі умови ведення бізнесу, наявність надмірного регуляторного та податкового тиску на корпоративний сектор свідчить рейтинг "Doingbusiness 2013", де Україна посіла 149 місце серед 185 країн, зайнявши такі місця за складовими індексами: за реєстрацією власності – 149; за захистом інвесторів – 117; за легкістю отримання дозволу на будівництво – 183; за податковим тягарем – 165 місце. Свідченням

низької ефективності держави у забезпеченні інституційних основ розвитку конкурентоспроможної економіки є рейтинг Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2011/2012, згідно з яким Україна, за оцінкою ефективності державних та суспільних установ, зайняла 131-ше місце серед 142 країн, за ефективністю правової системи у вирішенні питань арбітражу між господарюючими суб'єктами, а також питань захисту від неправочинних дій з боку державних органів влади – відповідно 138 і 135 місця. Стосовно рівня корумпованості, то згідно з Індексом сприйняття корупції 2011 (Corruption Perception Index) Україна поділила 152 місце з Таджикистаном (рейтинг охоплює 182 країни). За даними рейтингу ГІК 2011/2012 Україна посіла 138 місце за показником захисту прав на рухому та нерухому власність разом з правами на фінансові активи. Відповідно до даних Heritage Foundation, Україна вважається країною з недостатнім рівнем свободи економіки і станом на початок 2012 р. посідає 163 позицію серед 179 країн.

За оцінками спеціалістів, для створення повноцінної експортно-орієнтованої економіки Україні необхідно 40-50 млрд. дол. У теперішніх умовах господарювання практично припинився процес оновлення основних фондів. Коефіцієнт їх вибуття становить менше 1 %, а зношення – 70-80%. За оцінками фахівців, Україна має потенційні можливості для ефективного освоєння зовнішніх інвестицій у сумі 2-2,5 млрд. дол. США за рік. Така сума достатня для реконструкції пріоритетних галузей економіки впродовж 5 років. А при орієнтації лише на власні резерви цей процес неминуче триватиме 20 і більше років [3].

За версією журналу "Forbes", Україна увійшла до десятки найгірших економік світу, посідаючи 4 місце з 177. Видання зазначає, що в Україні ВВП на душу населення перебуває на рівні таких країн, як Сербія і Болгарія. При цьому інфляція в Україні сягає приблизно 10% [4]. Індекс інвестиційної привабливості України в III кварталі 2012 року був зафіксований на рівні 2,12 балів з 5 можливих, що є найнижчим показником за всю історію дослідження – з 2008 року [5].

Рівень бюрократизму та урядового регулювання бізнесу в Україні фахівці вважають одним з найвищих у світі, і не дарма, адже за даними експертів ЄБРР 2012 року, найвищим значенням в Україні характеризується показник бюрократизації (80,1 %). Це зумовлює необхідність захисту прав власності та мінімізації ризиків у залученні коштів і стимулюванні інвестиційної діяльності.

Найбільшим недоліком інвестиційного клімату в Україні є надзвичайно високий рівень корупції. Вважається, що коли річний рівень ВВП на душу населення нижче 8 тис. дол., то така держава не може бути не корумпованою. В Україні ж, за всіма

підрахунками (враховуючи всі соціальні пільги та виплати), цей показник складає не більше 5 тис. дол.

Оскільки інвестиційний клімат будь-якої країни визначається насамперед стабільністю її економічної та політичної ситуації, цілком зрозумілим є той факт, що Україну визнано однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладання інвестицій. Це обумовлено такими негативними чинниками:

- неефективною економічною (і зокрема інвестиційною) політикою держави, про що свідчить тривалий процес "проїдання" основного капіталу та небажання багатьох суб'єктів господарювання працювати в легальному бізнесі;
- низькою привабливістю інвестиційного клімату внаслідок правової нестабільності, низькою ефективністю господарювання (особливо у сфері матеріального виробництва), корупцією та неадекватним податковим тиском на товаровиробника [6] (у дослідженнях Світового банку стверджується, що витрати, пов'язані з ненадійністю інфраструктури, проблемами з виконанням договірних зобов'язань, злочинністю, корупцією та державним регулюванням, можуть становити понад 25 % обсягів продажу, більш ніж утричі перевищуючи суму податків, сплачених фірмою в звичайному порядку) [7];
- неефективною амортизаційною політикою, що має податкове підґрунтя, а не орієнтир на довгострокову перспективу розвитку економіки;
- недостатнім розвитком комунікацій та інфраструктури інвестиційного ринку;
- низькою платоспроможністю більшості населення та кризою неплатежів;
- неврегульованістю земельних правовідносин та відсутністю цивілізованого ринку землі в Україні, що звужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо при реалізації спільних з нерезидентом вкладень;
- нерозвиненістю банківської та страхової діяльності, інвестиційних фондів;
- відсутністю програми налагодження ефективного співробітництва із стратегічними іноземними партнерами, небажанням допускати іноземних інвесторів до участі у рентабельних проектах і приватизації [6].

Як свідчить вітчизняний досвід, державних коштів та коштів вітчизняних підприємців бракує для подальшого швидкого та ефективного економічного розвитку нашої держави. Тому необхідним є залучення іноземних інвестицій, які мають певні переваги перед вітчизняними інвестиціями та державним фінансуванням. Вони полягають у тому, що, по-перше, іноземні інвестиції – це додатковий капітал, залучений у

країну для виробництва товарів і послуг, реалізації певних програм, а по-друге – це надходження в державу нових технологій та застосування нових методів управління [2]. На нашу думку, залучення іноземного капіталу в матеріальне виробництво набагато вигідніше від простого отримання кредитів для закупівель потрібних товарів, адже вони лише примножують загальний державний борг.

Викликають серйозні нарікання з боку як науковців, так і безпосередніх іноземних інвесторів непослідовність і, відповідно, непередбачуваність правових важелів іноземного інвестування. За роки незалежності в Україні 6 разів змінювалися умови інвестиційної діяльності для нерезидентів. При цьому часто новий закон скасовує або навіть зводить нанівець попередній; існує різновекторність дій ключових гілок влади. Загалом спостерігається маніпулювання правовим полем, якого не визнає цивілізований ринок.

Привабливе для іноземних інвесторів правове оточення повинно відповідати трьом умовам. По-перше, приватні інвестори, як іноземні, так і внутрішні, мають бути впевнені, що їх інвестиції надійно захищені добре розвинутою системою законів. По-друге, інвестори мають бути переконані, що закони впроваджуються в життя: найдосконаліше законодавство не має ніякої цінності, якщо не втілюється у практиці. По-третє, інвестори потребують стабільності та передбачуваності системи юриспруденції. Залишається невирішеною проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про чинне законодавство стосовно іноземних інвестицій. Практично немає єдиного підходу до статусу та відміни попередніх законів, тому важко визначити, які закони зберігають чинність, а які були анульовані [8].

Негативний вплив на інвестиційну привабливість здійснює кредитна система, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами. Через високі банківські відсоткові ставки за кредитами підприємствам, які намагаються реалізувати інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позики, яким потрібні кошти для короткострокових операцій. У сфері кредитної політики важливим завданням є створення сприятливих умов для активізації довготермінового кредитування реального сектора економіки. Це можливо завдяки: пом'якшенню відсоткової політики; переорієнтації кредитних ресурсів банків на довготермінове кредитування; пільговому оподаткуванню прибутку комерційних банків від операцій довготермінового кредитування; створенню спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм [9].

Не сприяє інвестиційній діяльності України, за словами експертів ЄБА, мовний закон з вимогою

обов'язкового маркування продукції на регіональних мовах. Самі інвестори в якості негативних змін називають: збільшення тиску фіскальних органів, коливання валютного курсу і валютної політики НБУ, ускладнення політичної ситуації у зв'язку з виборами, корупцію і слабку судову систему [5].

Ключовим чинником щодо залучення великого іноземного капіталу в економіку України є його участь у приватизації насамперед стратегічних об'єктів. З одного боку, близько 50% іноземних інвестицій забезпечили саме іноземні інвестори завдяки участі у приватизації українських підприємств. З іншого боку, об'єкти, що пропонуються для приватизації за участю іноземних інвесторів, є для останніх малопривабливими. Основні причини цього такі: слабка правова база, що істотно ускладнює здійснення будь-якого реального контролю зовнішнього власника над підприємством, де він не має контрольного пакета акцій; у третині приватизованих підприємств держава дотепер зберігає за собою надто великі пакети акцій (до 30%); держава й далі втручається у розвиток важливих галузей (наприклад, енергетики). За переконанням іноземних експертів, для ефективної участі стратегічних інвесторів в українській приватизації треба відмовитися від ручного управління економікою, збільшити роль саморегулятивних організацій, прийняти зрозуміле й довгострокове приватизаційне законодавство.

Іншим, не менш важливим, механізмом регулювання інвестиційної діяльності є реформування земельних відносин. Необхідно, керуючись відповідною нормативно-правовою базою, зробити все для того, щоб ринок сільськогосподарських земель дав би державі додаткові значні фінансові ресурси, нерезиденту - впевненість у серйозності намірів з боку української сторони, резиденту - додаткові статутні ресурси при створенні підприємств та потужний засіб стимулювання банків у довгостроковому інвестуванні (завдяки розробці механізму застави землі) [10].

Якщо розглядати мікроекономічний рівень, то основними причинами погіршення інвестиційного клімату України є: рейдерські захоплення підприємств; непрозорість ухвалення інвестиційних рішень та недооцінка активів підприємств; значний тіньовий сектор економіки; перепони в ліцензуванні та реєстрації підприємств, відведення та узаконення майна, високі витрати на дозвільні документи тощо; відсутність системи захисту прав інтелектуальної власності, приватного права, неспроможність захисту прав власності в судовому порядку, складність у проведенні процедури банкрутства підприємств; низька ділова культура ведення бізнесу; неефективність антимонопольного

регулювання, значна залежність підприємств від імпорту паливно-енергетичних ресурсів; лобіювання владних інтересів; відсутність права голосу в мажоритарних акціонерів [11].

Необхідною умовою покращення інвестиційної та економічної ситуації в Україні є подальша децентралізація державного управління, яка здатна підвищити демократичний потенціал суспільства, сприяти підвищенню управлінської компетенції регіональних та місцевих органів влади. На жаль, сучасна практика формування інвестиційних програм регіонального рівня є надто недосконалою. У переважній більшості обласні інвестиційні програми є простим зведенням зібраних з районів проектів збільшення виробництва певних підприємств, у яких економічне обґрунтування вкрай недосконале. Перелік заходів, здатних реально сприяти інвестиційним процесам на місцевому та регіональному рівнях і таких, що залежать від управлінських структур, передбачає першочергово інформаційну підтримку. Від представників місцевої влади залежить ступінь поширення інформації про відповідний регіон, зокрема його конкурентні переваги, особливості тощо [12].

Позитивна динаміка інвестицій спостерігається лише у деяких територіальних районах України. Це залежить від інвестиційного потенціалу регіону, його інвестиційного клімату. Якщо проаналізувати Подільський регіон (Хмельницька, Вінницька, Тернопільська області) щодо обсягів залучення приватних іноземних інвестицій, то найбільший обсяг інвестицій станом на 1 січня 2012 року було спрямовано у Вінницьку область – 226 млн. дол. (загальний обсяг іноземних інвестицій в економіку Подільського регіону становив 477,5 млн. дол., а у розрізі областей краю, за інформацією головних управлінь статистики, до Хмельницької області надійшли ПІІ в розмірі 189,6 млн. дол., до Тернопільської області – 61,9 млн. дол.) [13; 14; 15]. На нашу думку, кращий результат залучення іноземних коштів до нашої області, порівняно із іншими областями, пов'язаний із євроспрямованістю Вінницької області, яка бере участь у багатьох «пілотних» інвестиційних проектах. Зокрема, інвесторами Вінниччини є країни Європейського Союзу: Польща, Нідерланди, Кіпр, Франція, Австрія. За останні роки з цими країнами укладено близько 36 двосторонніх договорів про заохочення та взаємний захист інвестицій. З окремими країнами підписано угоди про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та запобігання ухилення від сплати податків. Аналогічну політику інвестиційного партнерства потрібно вводити у всіх областях України.

Основними загальнодержавними заходами покращення інвестиційної активності можна визначити наступні:

- на законодавчому та виконавчому рівнях влади виникає потреба в усуненні негативних чинників правового характеру, які унеможливають процес ефективного регламентування підприємницької діяльності в частині залучення та освоєння інвестицій;
- оптимізація системи оподаткування та зведення до мінімуму авансових платежів і застосування, головним чином, касового методу справляння дохідної частини бюджетів; забезпечення гнучкості податкової політики для підвищення зацікавленості інвесторів у зростанні доходів; також економічно обґрунтованим вбачається повне звільнення інвестицій від податків протягом першого року;
- удосконалення порядку сплати митних платежів і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну;
- створення системи правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів [16].

Досить ефективним засобом залучення інвестицій є створення вільних економічних зон. В Україні відповідними законодавчими актами створено 11 вільних економічних зон, у 9 регіонах введений спеціальний режим інвестиційної діяльності. Проте їхнє створення в Україні не дало очікуваних результатів із залучення іноземного капіталу, оскільки на цих територіях розміщувалися переважно вітчизняні капітали і підприємства, що ухиляються від оподаткування. З огляду на це, в 2005 році ці пільги були скасовані і підприємства оподатковуються на загальних засадах [17]. На нашу думку, запровадження податкових пільг повинне бути передбачене на державному рівні для інвестицій в екологічно орієнтовані проекти, виробництво ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій.

Одним із інструментів податкової підтримки інвестиційних процесів, який набув широкого розповсюдження в зарубіжних країнах, є інвестиційний податковий кредит. Суть його полягає у відстроченні сплати податку на прибуток на певний термін під реалізацію інвестиційних проектів. У майбутньому внаслідок збільшення грошових надходжень підприємств від інвестиційних проектів збільшаться відрахування до бюджету у вигляді податків, тим самим державі компенсуються недоотримані кошти [18]. На жаль, у Податковому кодексі не передбачено застосування такого інструменту регулювання інвестиційної діяльності. При цьому надання інвестиційного податкового кредиту не вимагає залучення зовнішніх джерел фінансування, оскільки використовуються внутрішні ресурси самих підприємств у вигляді податку, що не перераховано до державного бюджету. Таким чином підприємства будуть намагатися збільшити

власні надходження, щоб більше коштів залишилося в їх розпорядженні.

Висновки та перспективи подальших розвідок.

Підсумовуючи сказане, зазначимо, що підтримка з боку держави рівня інвестиційних процесів є домінуючим та головним кроком до стабілізації темпів економічного зростання в Україні. Але стає зрозумілим, що за умов корумпованої держави з недобросовісною конкуренцією та антипатерналістськими настроями, які перевищують вже будь-які раніше відомі міжнародні показники, є лише один вихід: повна дерегуляція впливу держави на інвестиційну сферу. Активна участь влади в інвестиційних процесах дозволяє приймати більшість важливих рішень бюрократам, що навпаки повинно всіляко обмежуватися, враховуючи корупційні можливості і спокуси. Представники влади лобюють упровадження насамперед власних інтересів, ігноруючи будь-які інші дієві та перспективні ідеї і проекти. Часто до «чорного» списку національних інвесторів потрапляють ті підприємства, що фінансують опозицію. До «білого» списку звичайно потрапляють союзники правлячої еліти. Тобто цінується не перспективність та позитивність від діяльності певного суб'єкта для української економіки, а його приналежність до тієї чи іншої політичної команди.

На сучасному етапі українську економіку можна охарактеризувати такими словами: ми живемо у борг, і що більше позик бере уряд, то глибшою стає боргова яма. Згідно з даними Держкомстату, Україна більше імпортує товарів, ніж експортує. При цьому власне виробництво «заморожене» і стоїть на місці. Однак для закупівлі іноземних товарів потрібні гроші. Якщо власних коштів бракує - можна позичити. Така ситуація точно не на руку жодному інвестору. Зокрема, як наслідок, в Україні існує велика частка тіншового сектора, низький рівень віддачі на вкладення.

Важкий стан економіки нашої держави в поєднанні з неадекватним законодавством є основними причинами, які пояснюють той факт, що обсяги іноземних інвестицій у підприємства України залишаються низькими порівняно з іншими постсоціалістичними країнами Східної та Центральної Європи. Тому потрібно знищити всі непрацюючі методи розвитку інвестиційної сфери, що уражені корупцією або несуть у собі ознаки комуністичного режиму та командної економіки. Радикальне скасування непрацюючих контрольних функцій, спрощення адміністрування, запровадження прозорих і відкритих механізмів, знищення побутової корупції, розкриття підприємницького потенціалу – це перші кроки до виходу із занепаду інвестиційної сфери, який ми спостерігаємо сьогодні.

Список літератури

1. Мельниченко, О. А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні / О. А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292-295.
2. Загірняк, Д. М. Проблеми іноземного інвестування в економіку України [Електронний ресурс] / Д. М. Загірняк, Е. К. Рубанова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_7_2/Zagirnyak.pdf.
3. 2012. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://heritage.org/index/country/ukraine>.
4. Україна увійшла до п'ятірки найгірших економік світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/07/6/290977/>.
5. Карлін, М. І. Фінансова система України [Електронний ресурс] / М. І. Карлін. – Режим доступу : http://libfree.com/182666578-finansifinansova_sistema_ukrayini_karlin_mi.html.
6. Пітель, Н. Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України/ Н. Я. Пітель// Бізнес-навігатор.– 2010. – № 3.
7. Вовченко, О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми/ О. Л. Вовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 19.
8. Гераймович, В. Л. Проблеми державного регулювання інвестиційного процесу в Україні / В. Л. Гераймович // Науковий вісник НУБіПУ. – 2011.
9. Лазебник, Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник// Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 82-88.
10. Череп, А. В. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації / А. В. Череп, Г. І. Рурк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 48-52.
11. Мотриченко, В. М. Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи активізації / В. М. Мотриченко// Фінансовий простір. – 2011. – №4(4).
12. Яркова, Н. І. Роль органів державної влади в інвестиційному процесі / Н. І. Яркова, О. П. Яковенко// Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Том 8. – №2. – С. 89-100.
13. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Тернопільську область на 31.12.2011р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Режим доступу: <http://www.ternstat.tim.net.ua/files/ZD/ZD7.htm>.
14. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Хмельницьку область на 31.12.2011р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу: <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.
15. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) у Вінницьку область на 01.01.2012р. [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua/index.php/statistical-information/11-foreign-trade/88-2010-11-23-14-08-06.html>.
16. Федоренко, В. Г. Інвестування: підручник / В. Г. Федоренко. – К.: Алеута, 2006. – 434 с.
17. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та способи вирішення / Центр сприяння інституційному розвитку державної служби при Головному управлінні державної служби України. – 2006. – С. 15.
18. Бабич Л. М. Інвестиційний податковий кредит як інструмент регулювання інвестиційних процесів/ Л. М. Бабич, А. О. Кузнецова // Актуальні проблеми економіки.– 2011.– № 9 (123).– С. 226-231.

References

1. Melnychenko, O. (2012). Investment climate: the nature and direction of its improvement in Ukraine. *Visnik of the Volodymyr Dahl East Ukrainian national university*, 14, 292-295.
2. Zagirnyak, D., Rubanova E. (2011). *Problems of the foreign investing in the economy of Ukraine*. Retrieved April 15, 2013, from : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_7_2/Zagirnyak.pdf.
3. Index of Economic Freedom. (2012). Retrieved April 15, 2013, from : <http://heritage.org/index/country/ukraine>.
4. *Ukraine entered the top five worst economies in the world*. (2011). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/07/6/290977/>
5. Karlin, M. (2007). *The financial system of Ukraine*. Retrieved April 15, 2013, from : http://libfree.com/182666578-finansifinansova_sistema_ukrayini_karlin_mi.html.
6. Pitel, N.(2010). *Problems of investment climate in Ukraine*. Business Navigator, 3.
7. Vovchenko, O. (2004). *Investment: Economic substance and form*. Current economic problems, 6, 17-19.
8. Heraimovych, V. (2011). The problems of state regulation of the investment process in Ukraine, *Naukovyi visnyk of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*, 4, 168-171.

-
9. Lazebnyk, L.(2010). Investment climate and economic motivation of foreign investment in Ukraine. *Finance Ukraine*, 4, 82-88.
 10. Cherep, A., Rurk, H.(2011). Investing in Ukraine: status and ways to activation. *Countries and regions. Series: Economics and Business*, 3,48-52.
 11. Motychenko, V. (2011). The investment attractiveness of Ukraine: status and ways to enhance. *Fiscal space*, 4.
 12. Iarkova, N., Iakovenko, O. (2012). The role of public authorities in the investment process. *Economics of construction and urban*, 8(2), 89-100.
 13. Foreign direct investment (equity) in the Ternopil region on 31.12.2011. (2012). Department of statistics in Ternopil region. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.ternstat.tim.net.ua/files/ZD/ZD7.htm>.
 14. Foreign direct investment (equity) in the Khmelnytsky region on 31.12.2011. (2012). Department of statistics in Khmelnytsky region. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.
 15. Foreign direct investment (equity) in the Vinnitsia region on 01.01.2012. (2012). Department of statistics in Vinnitsia region. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.vous.vin.ua/index.php/statistical-information/11-foreign-trade/88-2010-11-23-14-08-06.html>.
 16. Fedorenko,V. (2006). Investing. Kyiv: Aleuta.
 17. Tsisyk, N. (2006). *Attracting foreign investment in Ukraine: problems and solutions*. Center for support of civil service institutional development under the Main department of the civil service of Ukraine.
 18. Babych, L., Kuznetsova, A. (2011). Investment tax credit as a tool for regulating investment processes. *Current economic issues*, 9, 226-231.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2013 р.

Владимир Петрович КОЛЕСНИКОВ

кандидат экономических наук,
профессор кафедры маркетинга,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
ул. Гагарина, 8, г. Днепропетровск, 49005, Украина
E-mail: chupryna_n_n@mail.ru

Даниил Сергеевич УРСУЛ

магистрант кафедры маркетинга,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
ул. Гагарина, 8, г. Днепропетровск, 49005, Украина

**ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МОБИЛЬНОГО (БЕСПРОВОДНОГО) ИНТЕРНЕТА В УКРАИНЕ
НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕСИСТЕМ УКРАИНЫ «PEOPLE NET»**

Колесников, В. П. Функционирование мобильного (беспроводного) интернета в Украине на примере телесистем Украины «PeopleNet» [Текст] / Владимир Петрович Колесников, Даниил Сергеевич Урсул // 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», 2013. – Том 13. – С. 64-70. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

В статье рассмотрен рынок интернет-провайдеров Украины, изучена динамика и прогноз рынка мобильного интернета. Проанализированы основные критерии, которыми руководствуются покупатели при выборе беспроводного интернета. Проведенные исследования дают возможность выявить объективную ситуацию на рынке указанных услуг. Оптимальная ценовая политика провайдеров беспроводной сети Интернет даст возможность максимизировать не только прибыль этих предприятий, но и оптимизировать качество предоставляемых интернет-услуг. Наличие конкуренции на данном рынке услуг приводит к повышению качества и количества предоставляемых услуг. В результате исследования было установлено, что основным критерием в выборе провайдера являются отзывы пользователей на сайтах, форумах и рекомендации знакомых.

Ключевые слова: беспроводной интернет, маркетинговые исследования, анализ.

Володимир Петрович КОЛЕСНИКОВ

Даниїл Сергійович УРСУЛ

**ФУНКЦІОНУВАННЯ МОБІЛЬНОГО (БЕЗПРОВІДНОГО) ІНТЕРНЕТУ В УКРАЇНІ НА
ПРИКЛАДІ ТЕЛЕСИСТЕМ УКРАЇНИ «PEOPLE NET»**

Анотація

У статті розглянуто ринок Інтернет-провайдерів України, вивчено динаміку та зроблено прогноз ринку мобільного Інтернету. Проаналізовані основні критерії, якими керуються покупці при виборі. Проведені дослідження дають можливість виявити об'єктивну ситуацію на ринку. Оптимальна цінова політика провайдерів безпроводного Інтернету дає можливість максимізувати не лише прибуток цих підприємств, але і оптимізувати якість запропонованих інтернет-послуг. Наявність конкуренції на цьому ринку призводить до підвищення їх якості та кількості. У результаті дослідження було встановлено, що основним критерієм у виборі провайдерів безпроводного Інтернету є відгуки користувачів на сайтах, форумах та рекомендації знайомих.

Ключові слова: безпроводний Інтернет, маркетингові дослідження, аналіз.

Volodymyr KOLESNIKOV

Assistant professor of marketing,
Ukrainian State University of Chemical Technology
Gagarin str., 8, Dnipropetrovsk, 49005, Ukraine

Danyil URSUL

magistr of marketing,
Ukrainian State University of Chemical Technology
Gagarin str., 8, Dnipropetrovsk, 49005, Ukraine

FUNCTIONING OF THE MOBILE (OFF-WIRE) INTERNET IN UKRAINE ON THE EXAMPLE OF THE TELESYSTEMS OF UKRAINE «PEOPLE NET»

Abstract

In the article a market of the Internet providers of Ukraine is considered, dynamics is studied and a market forecast of the mobile Internet is done. Basic criteria which are followed by buyers while choosing off-wire Internet are analysed. The research gives possibility to expose an objective situation on the market of Internet providers of Ukraine. The optimum price policy of providers of off-wire Internet will enable to maximize not only income of these enterprises, but also to optimize quality of the Internet services. The presence of competition on the market of services results in increasing quality and quantity of the services of the providers of off-wire Internet in Ukraine. As the result of research there has been stated that the basic criteria in the choice of provider of off-wire Internet are reviews of users on sites, forums and acquaintances.

Keywords: off-wire Internet, marketing researches, analysis.

JEL classification: L86

Вступление. Основная проблема, с которой столкнулись компании, предоставляющие беспроводной интернет в Украине, – это жесткая конкуренция среди провайдеров, а также изучение критериев, которыми руководствуются покупатели Украины при выборе беспроводного доступа в Сеть. В связи с этим возникла абсолютно обоснованная необходимость выяснить, являются ли данные провайдеры Украины реальными конкурентами компании ЧАО «Телесистемы Украины» «PeopleNet». Еще одна проблема, с которой столкнулась «PeopleNet», – это наличие разных цен на доступ ко Всемирной паутине. Различные провайдеры требуют различной оплаты за трафик в зависимости от времени или дня посещения.

Проблеме исследования и конкурентоспособности рынка Украины, а также анализу полученных данных при сборе первичной и вторичной информации посвящено большое количество публикаций отечественных и зарубежных ученых, среди которых: Аренков И. А., Багиев Г. Л., Максимова И., Млоток Е., Портер М., Старостина А. А., Томилов В. В. и др.

Формулирование цели статьи и задачи. Целью данной работы является ознакомление с общими принципами и методами процесса маркетингового исследования и использования информационных технологий при его проведении для выявления проблем и недостатков беспроводного интернета на рынке Украины.

В качестве объекта исследования в данной работе будет рассмотрен рынок провайдеров интернет-услуг. При выполнении данной работы необходимо решить следующие задачи: выявить конкуренцию на рынке провайдеров беспроводного интернета в Украине; собрать и проанализировать полученные данные.

Изложение основного материала. Рынок интернет-услуг – один из самых перспективных и прибыльных. Борьба за все его сегменты происходит между компаниями на протяжении последних лет. Необходимо выделить, в результате сегментирования потребителей, основную группу как проводного, так и беспроводного интернета, а именно, потенциального клиента «PeopleNet».

Значение конкуренции для самых глубоких основ функционирования рыночной экономики огромно. Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. В связи с этим, проведение исследования конкуренции является неотъемлемой задачей службы маркетинга любой фирмы. Необходимость и важность проведения исследований конкуренции на рынке отмечается не только руководителями отделов маркетинга предприятий, действующих на рынке, но и в научных трудах и теоретических разработках по маркетинговым исследованиям [2], [3], [4], [5].

На сегодняшний день на рынке Украины действуют пять основных компаний-провайдеров,

которые предоставляют выход в Интернет как физическим, так и юридическим лицам.

Основными провайдерами, которые предоставляют беспроводной доступ в Интернет, являются: «PeopleNet»; «Интертелеком»; «Укртелеком»; «Kyivstar»; «МТС Коннект».

Беспроводной интернет в Украине с каждым днем становится более популярным и причин для этого довольно много, вот некоторые из них: доступные цены на 3G-модемы и тарифы; постоянное увеличение зон покрытия; улучшение качества; удобство и мобильность. В основном используется беспроводной интернет для ноутбука или в тех местах Украины, где провести проводной нет возможности.

Согласно теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов фирмы. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. [6].

В данный момент на этом рынке разворачивается довольно жестокая борьба между

провайдерами, предоставляющими проводной доступ в Интернет и беспроводной. Каждый из операторов заинтересован в лидерстве на быстрорастущем рынке 3G-интернета, поэтому цены на 3G-модемы снижались уже неоднократно. Сегодня можно купить модем любого 3G-оператора. В основном если модем предлагается очень дешево, например за 1 гривну, то обратной стороной этого будет контракт или дополнительное соглашение. Там предусматривается обязательство абонента оплачивать абонплату в течении 6, 12, 18 а то и 24 месяцев, и штрафные санкции при нарушении. Кроме этого, оператор всегда оставляет за собой право на изменение некоторых условий в одностороннем порядке, например, тарифов. А вот ухудшение покрытия и скорости обычно не является достаточным условием для досрочного расторжения. Поэтому покупка модема без дополнительных условий часто оказывается в итоге более выгодной.

На сайте были проведены исследования на тему «В Украине пользуюсь услугами 3G». Для этого необходимо зайти на сайт и отдать свой голос за тот провайдер, которым потребитель данной услуги пользуется в данный момент.

Таблица 1. Количество проголосовавших респондентов в Украине

Какими услугами 3G пользуетесь в Украине			
Компания	Предпочтение	Количество проголосовавших, чел.	%
«Интертелеком»	1	1627	20
«PeopleNet»	2	1096	13,5
«Укртелеком»	3	1036	12,7
Только планирую	4	1016	12,5
«Utel»	5	1014	12,4
«Kyivstar»	6	980	12
«МТС»	7	973	11,9
«CDMA Ukraine»	8	405	5
ИТОГО	-	8147	-

По итогам голосований заметно, что самое большое предпочтение среди беспроводного интернета (1627 респондентов), с большим отрывом от конкурентов, отдали услугам компании «Интертелеком», которая на самом деле сейчас занимает хорошую позицию по предоставлению беспроводного интернета в Украине. Заметим, что до недавнего времени первой считалась компания «PeopleNet», которая оказалась на втором месте среди опрошенных, за которую отдало свой голос 1096 человек. Третье место захватила компания «Укртелеком», которая набрала 1036 голосов и не на много отстала от «PeopleNet». Самой главной категорией из 8

поставленных является «Только планирую», за которую проголосовало 1016 респондентов. Именно им нужно уделить большое внимание, так как они только желают подключить себе беспроводной интернет, но не знают какого именно провайдера на рынке Украине выбрать.

Конечно же нужно следить за своим официальным сайтом. Внимание следует уделить оставленным отзывам. Если посетитель зашел на сайт, то это действие было сделано не просто так, а осознанно, клиент уже понимает, зачем он зашел, а именно – за какими услугами, которые может предоставлять компания.

Таблица 2. Отзывы на различных сайтах в Интернете

«PeopleNet»		«Интертелеком»		«Укртелеком»		«Utel»		«Kyivstar»		«МТС»	
Количество негативных и позитивных отзывов на сайтах											
Нег.	Поз.	Нег.	Поз.	Нег.	Поз.	Нег.	Поз.	Нег.	Поз.	Нег.	Поз.
50	32	17	27	12	21	13	18	18	14	14	16
Итого отзывов от пользователей											173 чел.
Независимые посетители, которые определились с выбором в Интернете на основе отзывов											31 чел.

Когда был сделан анализ материалов сайта, то было замечено, что посетители оставляют огромное количество отзывов, как негативных, так и позитивных, и было решено составить таблицу (табл. 2), в которой указано мнение пользователей беспроводного интернета Украины. По негативным и позитивным отзывам человек делает для себя вывод, связываться ли ему с компанией, предоставляющей нужную услугу, или нет. Когда был проведен опрос среди студентов «Прежде чем подключить себе беспроводной интернет, какие будут первые Ваши действия?», варианты ответов были: сразу пойду и куплю; посоветуюсь с друзьями; узнаю про него в магазине продаж; посмотрю отзывы в Интернете.

С 85 человек 55 респондентов ответили, что сначала посмотрят отзывы в Сети. В таблице 1 указана строка «Независимые посетители, которые определились с выбором в Интернете на основе отзывов», по ней видно, что 31 человек отреагировали на отзывы, которые оставили на сайтах, то есть они уже сделали свой выбор, какой компании беспроводной интернет они себе приобретут. Хочу подметить, что 31 респондент – это те, которые оставили свой комментарий на сайтах. Но существует большое количество посетителей, которые не оставляли благодарность за подсказку.

Для увеличения объемов продаж беспроводного интернета «PeopleNet» нужно отслеживать на различных сайтах отзывы, касающиеся услуг компании, и оставлять позитивные отзывы и отстаивать честь своей компании, чтобы посетители сайтов видели, что «PeopleNet» рекомендуют, что компания стабильна на рынке этих услуг. У клиента будет больше доверия к личному мнению независимого пользователя данной услугой, такого же, как и он сам, чем к буклету, рассылке или рекламе на борде

либо на TV, тем более в сегодняшних условиях недоверия клиентов к этим способам рекламы.

Важно не просто создать сайт, но и доверить профессионалам продвигать его в поисковых системах. Поисковые системы на запросы выдают список сайтов. Например, в Яндексе по 10 сайтов на странице. Так вот по статистике максимальное количество посетителей получают как раз сайты из первой десятки, причем, по убыванию позиций прямо пропорционально падает и интерес пользователей. Поэтому важно оказаться именно в топе тематических сайтов по запросам.

Для выбора метода проведения маркетинговых исследований можем использовать тот, который выбирается с учетом ресурсных возможностей. Для достижения целей задач маркетингового исследования выберем метод опроса потребителей, так как именно их предпочтения нам необходимо определить. Была разработана анкета пользователя, которую заполнял сам респондент. Для того, чтобы полученные данные можно было обработать, прежде всего следует сделать выводы по каждому вопросу, который задает респондент, отдельно.

В первом этапе статистического анализа данных нужно было определить, знают ли респонденты, что такое беспроводной интернет. Целевой группой респондентов выступили люди, использующие в своей повседневной деятельности Сеть. Как правило, к таким людям относятся студенты учебных заведений.

В начале опроса необходимо было сразу осведомиться, какое количество респондентов будет осознанно отвечать на вопросы. По итогам опроса можно увидеть, что все понимают, что такое беспроводной интернет. Общая выборка составила 80 респондентов, однако на случай, если возникнут ошибки или некоторые респонденты не ответят на какие-либо вопросы в анкете, было опрошено 85 человек.

Таблица 3. Сравнительная оценка распространенности компаний среди респондентов (открытый вопрос)

Сети	«Peoplenet»	«Интер-телеком»	«Life»	«МТС»	«Utel»	«Kyivstar»	«Укртелеком»	«Speed link»
Кол-во	31	8	13	43	12	51	8	5

С помощью данного вопроса можно узнать, насколько респонденты осведомлены о компаниях, предоставляющих беспроводной

интернет. Лидерами стали «Kyivstar» – 51 респондент, «МТС» – 42 респондент и за «PeopleNet» – 31 респондент.

Таблица 4. Количество пользователей беспроводного интернета

Пользуюсь		Не пользуюсь		
Сеть	Количество чел.	-	-	-
«PeopleNet»	4	-	-	-
«Kyivstar»	11	-	-	-
«МТС»	3	-	-	-
«Life»	2	-	-	-
«Интертелеком»	4	-	-	-
«Speed link»	2	-	-	-
«Utel»	2	-	-	-
Всего	28	57		

По данным таблицы видно, что большая часть респондентов еще не пользовалась этой услугой, также можно заметить, что студенты отдают предпочтение компании «Kyivstar», поскольку считают ее более молодежной сетью покрытия и с наибольшим опытом работы на рынке по предоставлению мобильной связи.

Большинство респондентов цена на интернет-услуги не устраивает, однако процент ответов НЕТ не на много больше процента ответов ДА.

Основным критерием является скорость передачи данных, на втором месте стоит цена выхода в Интернет, но цена также будет претендовать на первое место, так как небольшая часть потребителей украинского рынка

беспроводной связи будет согласна заплатить больше чем у конкурентов.

Многие пользователи для доступа в Интернет желают использовать проводной вариант, это можно объяснить тем, что в данном виде связи цена за трафик является средней, а скорость передачи довольно высокой и однако стоимость оборудования для подключения к Сети является довольно низкой.

На втором месте беспроводной интернет. Данный вид связи довольно дорогой по цене установки и по цене использования, однако он является наиболее удобным, так как его можно использовать не только дома.

Таблица 5. Каким пользуется интернетом студенты

Вид входа в Интернет	Количество проголосовавших, чел.
Проводной	48
Беспроводной	28
Мобильный	29
Другой	0
Всего голосов	105

С таблицы можно сделать вывод, что студенты пользуются больше всего дома

проводным интернетом, но при этом довольно таки часто используют еще и беспроводной.

Таблица 6. Недостатки беспроводного интернета.

Критерий	Количество голосов, чел.
Низкая скорость	53
Сбои при работе в Сети	21
Зависает	4
Цена	13
Вредность для человека, излучения	3
Плохие модемы	4
Никаких	15
Всего	113

Большое количество респондентов ответили, что при работе с беспроводным интернетом бывает низкая скорость работы, также не много и не мало ответили, что бывают сбои в работе, но 15 человек считают, что слабых мест у беспроводного интернета нет.

При выборе компании по предоставлению услуг беспроводного интернета большое количество респондентов ответили, что сначала обратят внимание на отзывы, которые оставили на различных сайтах такие же независимые пользователи, как и они сами.

Таблица 7. Частота рекламы компании «PeopleNet»

Как часто респондент видит рекламу	Количество проголосовавших, чел.
Каждый день	8
1-5 раз в неделю	6
1-2 раза в неделю	21
Очень редко	45
Вообще не вижу	5
Итого	85

Итак, результат вышел предсказуемый, так как рекламная компания «PeopleNet» довольно слабая. Реклама бывает размещена только в Интернете или в «ПриватБанке», хотя люди идут туда совсем по другому поводу и зачастую не замечают ее. Когда проводился опрос студентов, видят ли они рекламу от компании в «ПриватБанке», половина ответила нет, хотя получают там стипендию,

С 85 студентов 23 респондента уже сами себя обеспечивают на счет оплаты интернет-услуги и выбирают себе компанию по предоставлению беспроводной связи, то есть на их выбор может повлиять компания, ее имидж, стоимость, распознаваемость, рекомендации близких и конечно же отзывы в Интернете на различных сайтах и нечто другое.

Опрос носил структурированный характер, т.е. все опрашиваемые отвечали на одни и те же поставленные вопросы в анкете. Информация собиралась путем самостоятельного заполнения анкет респондентом. Опрос был одноразовый, т.е. выборочный метод.

Итак, в результате можем сформулировать следующие тезисы.

- Все потребители данного рынка осведомлены, что такое проводной и беспроводной интернет.
- Самыми популярными компаниями беспроводного интернета являются «Kyivstar» - ему отдают предпочтение 51 респондент, а также «МТС» - 42 респондента и «PeopleNet», который набрал 31 голос. То есть самым главным конкурентом «PeopleNet» является «Kyivstar».
- Качество работы провайдеров скорее не устраивает покупателей.
- Цена на интернет-услуги в Украине не устраивает пользователей.
- Самой главной причиной выбора провайдера является скорость, второй - цена подключения.

- Возможность появления новых провайдеров в Украине невелика, так как существуют жесткие барьеры входа на этот рынок.
- Сейчас все большее количество пользователей начинают отдавать предпочтение беспроводному интернету и выделенным линиям, но все же первым в дальнейшем будут пользоваться все большее количество украинцев.

Выводы. Для расширения количества пользователей и завоевания большей доли рынка интернет-услуг компании необходимо снизить цену за предоставляемые услуги, а так же повысить скорость предоставляемого выхода через беспроводной интернет.

Для более полного удовлетворения потребностей пользователей необходимо повысить качество предоставляемых услуг.

Для того, чтобы разгрузить линию в часы пик, необходимо предоставить скидки на время, которое пользователи Сети практически не используют.

Нужно уделить особое внимание личным рекомендациям знакомых и отзывам, опубликованным онлайн, потому что они вызывают как наибольшее доверие, так и недоверие у потребителей не только в Украине, а также во всем мире. По негативным и позитивным отзывам человек делает для себя вывод, связываться ли ему с компанией, предоставляющей нужную ему услугу, или нет. При исследовании отзывов данного рынка насчет беспроводного интернета было выявлено, что компания «PeopleNet» набрала большинство негативных отзывов от своих потребителей и из-за этого потеряла довольно большой круг новых клиентов.

В итоге можно отметить, что были выполнены все задачи и достигнуты цели, поставленные перед исследованием рынка беспроводного интернета.

Список литературы

1. Старостина, А. А. Маркетинговые исследования [Текст] / Алла Алексеевна Старостина. – М.: Изд.дом «Вильямс». – 2001. – 302 с.
2. Аренков, И. А. Маркетинговые исследования: основы теории и методики [Текст] / И. А. Аренков. – СПб.: СПбУЭФ. – 1992. – 410 с.
3. Багиев, Г. Л. Методы получения и обработки маркетинговой информации [Текст] / Г. Л. Багиев; – СПб.: СПбУЭФ. – 1996. – 290 с.

-
4. Багиев, Г. Л. Основы современного маркетинга: учебно-наглядное пособие [Текст] / Г. Л. Багиев, И. А. Аренков; – СПб.: СПбУЭФ, 1995. – 390 с.
 5. Томилов, В. В. Организационная культура и предпринимательство [Текст] : учебное пособие / В. В. Томилов; – СПб.: СПбУЭФ, 1994. – 355 с.
 6. Максимова, И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия [Текст] / И. Максимова // Маркетинг. – 2006. – №3. – С. 51-56.
 7. Млоток, Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке [Текст] / Е. Млоток. М. : Инфо: 2000. – 96 с.
 8. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / пер. с англ. Е. Калининой. — М.: «Альпина Паблишер», 2008 (2-е изд. — 2008). — 720 с.
 9. Старостина, А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підручник [Текст]/ А. О. Старостина, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.; за ред. А. О. Старостиної. – К.: Знання, 2009. – 1071 с.
 10. Кравченко, В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика [Текст]: навч. посіб. / В. А. Кравченко, А. О. Старостина. – К., Видавництво „Кондор”, 2009. – 220 с.

References

1. Starostina, A. (2001). Marketing researches. Moscow : Vilyams.
2. Arenkov, A. (1992) Marketing researches: bases of theory and methodology. Sankt-Peterburg : SPbUeF.
3. Bagiev, G. (1996) Methods of receipt and treatment of marketing information. Sankt-Peterburg : SPbUeF.
4. Bagiev, G. (1995) Bases of the modern marketing : educational-evident manual. Sankt-Peterburg : SPbUeF.
5. Tomilov, B. (1994) Organizational culture and enterprise. Train aid. Sankt-Peterburg : SPbUeF.
6. Maksimova, I. (2006) Estimation of competitiveness of industrial enterprise. Marketing, 3, 51-56.
7. Mlotok, O. (2000) Principles of marketing research of competition at the market. Moscow : Info.
8. Porter, M. (2008) Competitive edge: How to attain a high result and provide its stability. Moscow : Alpina-Pablisher.
9. Starostina, A., Goncharova, N., Krikavskiy, E. (2009) Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice. Kyiv : Znannya.
10. Kravchenko V., Starostina A. (2009). Risk-management: theory and practice. Kyiv : Kondor.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

Ольга Володимирівна КОПИЛОВА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
вул. Дворянська, 2, м. Одеса, 65082, Україна
E-mail: ov-kopylova@mail.ru
Телефон: +380503369803

ФІНАНСОВА КРИЗА ЯК КАТАЛІЗАТОР ПОГЛИНАНЬ СЕРЕД ФОНДОВИХ БІРЖ

Копилова, О. В. Фінансова криза як каталізатор поглинань серед фондових бірж [Текст] / Ольга Володимирівна Копилова // 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», 2013. – Том 13. – С. 71-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Досліджено основні фактори, що сприяють об'єднанню організаторів біржової торгівлі. Визначено особливості впливу світової фінансової кризи на процес M&A серед фондових бірж. Комплексно досліджено якісні та кількісні показники діяльності та ефективності таких об'єднань як Nasdaq OMX, NYSE Euronext, CEESSEG AG (на базі Wiener Borse). Виявлено тенденції та суперечності функціонування провідних фондових бірж у передкризові та кризові роки. Доведено, що відбувається поступове нівелювання розбіжностей між континентальною та англосаксонською моделями фінансового ринку; що на європейському ринку облігацій спостерігається неоднорідність інструментів та різнонаправленість динаміки розвитку. Визначено вплив політичних проблем на стабільність функціонування фондового ринку. Аргументовано доцільність подальшої інтеграції фондових бірж задля підвищення ефективності та стабільності їх діяльності в умовах світової глобалізації та лібералізації ринків капіталу.

Ключові слова: фондова біржа, інтеграція, ринок цінних паперів, глобалізація.

Ольга Владимировна КОПЫЛОВА

**ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС КАК КАТАЛИЗАТОР ПОГЛОЩЕНИЙ
СРЕДИ ФОНДОВЫХ БИРЖ**

Аннотация

Исследованы основные факторы способствующие объединению организаторов биржевой торговли. Определены особенности влияния мирового финансового кризиса на процесс M&A среди фондовых бирж. Комплексно исследованы качественные и количественные показатели деятельности и эффективности таких объединений как Nasdaq OMX, NYSE Euronext, CEESSEG AG (на базе Wiener Borse). Выявлены тенденции и противоречия их функционирования в предкризисные и кризисные годы. Доказано, что происходит постепенное нивелирование различий между континентальной и англо-саксонской моделями рынка; что на европейском рынке облигаций наблюдается неоднородность инструментов и разнонаправленность динамики развития. Определено влияние политических проблем на стабильность функционирования фондового рынка. Аргументирована целесообразность дальнейшей интеграции фондовых бирж для повышения эффективности и стабильности их деятельности в условиях мировой глобализации и либерализации рынков капитала.

Ключевые слова: фондовая биржа, интеграция, рынок ценных бумаг, глобализация.

Olga Volodymyrivna KOPYLOVA

PhD, senior lecturer,
Department of Economic Theory and History of Economic Thought,
Odessa National University named after I. I. Mechnikov
Dvoryanska str., 2, Odessa, 65082, Ukraine
E-mail: ov-kopylova@mail.ru
Phone: +380503369803

THE FINANCIAL CRISIS AS AN ACCELERATOR OF STOCK EXCHANGES ACQUISITIONS

Abstract

The main factors for consolidation of the securities trade organizers are analyzed. The world financial crisis as a stimulant of M&A among stock exchanges is defined. The complex research of qualitative and quantitative performance and effectiveness of such organizations as Nasdaq OMX, NYSE Euronext, CEESEG AG (based on Wiener Borse) has been conducted. The similarities and differences in their functioning during the pre-critical period and the years of crisis are detected. It is proved that there is a gradual levelling of differences between continental and Anglo-Saxon models of the market. Heterogeneity tools and multi-directional dynamics of development on the European bond market are observed. The political problem influence on the stock market stability is defined. The further stock exchange integration feasibility for improving the efficiency and sustainability of their activities in the world capital markets globalization and liberalization are grounded.

Keywords: stock exchange, integration, securities market, globalization.

JEL classification: G01, G15

Вступ. Поступальний розвиток світової економіки визначався інтеграційними процесами, що зумовлюють як глобалізацію, так і регіоналізацію фінансових ринків. У процесі злиттів і перетворень у ринковій сфері спостерігається посилення тенденції до інтернаціоналізації капіталу, що відбувається у країнах, які посідають домінуючі позиції у світовому господарстві, і значно прискорює процес глобалізації. Проте інтеграція і, як її наслідок, глобалізація – це два важливі процеси, що визначають подальший розвиток світової економіки.

Процес глобалізації неможливо однозначно оцінити з багатьох причин. Існує переконання, що це явище незабаром приведе до знищення всіх меж і бар'єрів, до класичної вільної торгівлі без трансакційних витрат тощо [1]. Деякі противники глобалізації вважають, що цей процес підсилює нерівність різних регіонів як у соціальному, так і економічному розвитку, а також нівелює вікові національні цінності і традиції [2, с. 52]. Процеси глобалізації й інтеграції, що відбуваються у всіх сферах економічної діяльності, потребують створення наднаціональних і наддержавних структур. Ці структури мають сприяти здійсненню контрольних, координаційних і регулятивних функцій тих видів діяльності, що виходять за межі національних кордонів.

Тенденції формування міжнародного фондового ринку є постійним об'єктом уваги як вітчизняних, так і закордонних дослідників,

зокрема О. Бея, Н. Думної, О. Махмудова, Я. Міркіна, О. Мозгового, М. Назарчука, Б. Рубцова, С. Сударева, О. Шарова та ін. Особливості інтеграції ринків цінних паперів та їх регулювання висвітлено в працях А. Абалкіна, І. Сохацької, С. Хоружого та ін. Такі вчені, як В. Алферов, М. Братанов, М. Головнін, В. Мішина, звертають увагу на перспективи та пріоритети реалізації об'єднань фондових бірж у межах СНД. Проте недостатньо висвітлено інтеграційні процеси серед фондових бірж з урахуванням зміни глобальних фінансових центрів та утворення нових у посткризовий період.

Формулювання мети статті та завдань. Метою нашої статті є визначення ступеня впливу фінансової кризи на активність злиттів і поглинань серед організаторів біржової торгівлі та оцінка їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Процес формування світового ринку капіталів почався в другій половині XIX ст. та був зумовлений підвищенням конкуренції між організаторами біржової торгівлі. Інтеграція фондових ринків і процеси світової глобалізації відбувалися не тільки паралельно, але і під впливом один одного. Поштовхом до інтеграційних процесів наприкінці XX-го ст. стало поширення принципів лібералізму, які сприяли пом'якшенню або повному усуненню обмежень на міждержавне переміщення капіталів та розвиток офшорних зон. Але водночас значний вплив на формування глобальних фондових бірж мали й фінансові кризи. Наприклад, формування

моноцентричного фондового ринку Франції розпочалось під впливом кризи 1991-1992 рр. (війна у Перській затоці) та потрясінням на фінансових ринках Південно-Східної Азії у 1997 р.

Ринки цінних паперів світу вступили в період, що характеризується створенням альянсів і об'єднань, а також злиттями, кооперацією, зростанням електронних торговельних систем. В умовах, коли зниження витрат учасників набуває принципового значення, деякі фондові біржі йдуть на інтеграцію не тільки власне функцій з організації торгівлі, але і супутніх фінансових послуг.

З точки зору теорії розглядають наступні форми інтеграції: «жорсткі» і «м'які». «М'які» форми інтеграції передбачають збереження юридичної та господарчої незалежності, дають можливість проводити спільну діяльність, наприклад, контроль Wiener Borse над фондовими біржами Праги, Любляни та Будапешта. У сучасних умовах використовуються обидві форми інтеграції, але найбільш успішними є Nasdaq OMX group та NYSE-Euronext, що створені та розширюються у вигляді концерну, тобто використовується «жорстка» форма інтеграції. Якщо в 1970-1990-х рр. основною передумовою до інтеграції національних фондових бірж до наднаціональних об'єднань стала політика дерегулювання і лібералізації, то в останні десятиліття перед інфраструктурою фондового ринку постала ціла низка нових задач, пов'язаних насамперед з інтеграційними тенденціями, що

відповідно вимагає інших умов функціонування у глобальному економічному просторі.

Основні вимоги до удосконалення інфраструктури можна умовно поділити на три групи: мінімізація ризиків, спрощення системи розрахунків і технологічне забезпечення торгів. Щодо функціонування валютних ринків, то на них тривалий час здійснюється цілодобова торгівля, що значно нівелює часові розходження учасників торгів. Організація цілодобової торгівлі на ринку акцій одержала вигляд біржових альянсів. Існує чотири основних види побудови подібних альянсів: 1) створення біржових структур з партнерами на місцевих ринках на базі материнської технології; 2) злиття фондових бірж; 3) поглинання; 4) створення об'єднання на умовах збереження індивідуальних технологій і розробки загального інтерфейсу.

Сучасна світова фінансова криза зумовила нову хвилю M&A серед фондових бірж, які для збереження своєї частки ринку та навіть виживання в умовах глобальної нестабільності ринку цінних паперів йдуть на зближення зі своїми головними конкурентами чи створюють альянси з альтернативними торговельними майданчиками. Задля оцінки ефективності об'єднань проаналізуємо основні показники таких новоутворень, як NYSE Euronext, Nasdaq OMX та Wiener Borse, а саме - динаміку капіталізації, чистий прибуток, кількість компаній у лістингу, загальна вартість акцій та облігацій, що торгуються на біржах.

Таблиця 1. Капіталізація фондових бірж за 2004-2010 рр. (млрд. дол. США).

	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Nasdaq	3 532,9	3 604,0	3 865,0	4 013,7	2 249,0	3 239,0	3 889,37
OMX	728,8	802,6	1 122,7	1 242,6	563,1	817,2	1 042,15
NYSE	12 707,6	13 632,3	15 421,2	15 650,8	9 208,9	11 837,7	13 394,08
Euronext	2 441,3	2 706,8	3 712,7	4 222,7	2 101,7	2 869,4	2 930,07
Ljubljana SE	9,7	7,9	15,2	28,8	11,8	12,1	9,383
Budapest SE	28,3	32,6	41,9	46,2	18,5	30,0	27,71
Wiener Börse	87,8	126,3	199,1	236,4	76,3	114,1	126,03

Розраховано на основі даних з [7]

Об'єднання NYSE Euronext відбулось у 2006 році, а злиття Nasdaq з OMX відбулось як відповідь головним конкурентам вже в 2007 році. Але обидва об'єднання демонстрували падіння капіталізації в середньому на 50% вже у 2008 році (див. табл. 1). Віденська біржа отримала контроль над біржею Будапешта в 2004 році, що зумовило розвиток угорського ринку цінних паперів. У результаті фінансової кризи капіталізація Віденської біржі скоротилась майже на 68%, але це стало ще одним чинником для пошуку екстенсивних шляхів розвитку біржі у регіоні.

Таким чином, Віденська біржа отримала контроль над біржами Праги та Любляни у 2008 році.

Вважається, що у 2010 році почався вихід із світової кризи [3, с. 5], що підтверджується динамікою обсягів капіталізації провідних фондових бірж світу. Віденська біржа відновила свої показники до рівня 2005 року здебільшого за рахунок інших членів об'єднання CEESEG AG.

Частка капіталізації фондового ринку у співвідношенні до ВВП відображає якісне формування корпоративного сектору в економіці (див. табл. 2). Показники, які перевищують 100%, зазвичай свідчать про зростання обсягів

спекулятивних операцій з акціями компаній. Крім того, вважається, що цей показник є нижчим серед країн з континентальною моделлю фінансового ринку та є індикатором недостатньо розвинутого ринку акцій. З одного боку, це знижує конкурентоспроможність ринку цінних паперів, а з іншого – призводить до більш стабільного та надійного функціонування фінансового ринку. Але останнє десятиліття спостерігається нівелювання розбіжностей між континентальною та англосаксонською моделями ринку, що підтверджується капіталізацією OMX та Euronext у ВВП, що сягали 110% у 2006-2007 рр. Стрімке зростання частки капіталізації фондового ринку у співвідношенні до ВВП до майже докризового рівня в 2010 році було нівельовано вже у 2011 році, що змусило науковців говорити про другу хвилю світової фінансової кризи.

Згідно з табл. 2 внаслідок кризи падіння частки капіталізації у ВВП було більш відчутним саме для європейських фондових ринків, зокрема для Euronext, тому акцентуємо увагу на темпах зростання капіталізації та ВВП зазначеного регіону.

Дослідження тенденцій та суперечностей приросту капіталізації та ВВП дає змогу стверджувати наступне: відставання капіталізації європейських фондових ринків континентальної моделі від фондового ринку США викликало підвищення темпів приросту капіталізації майже в 3 рази (див. рис. 1). Перший кризовий 2007 рік для європейських країн відзначився уповільненням темпів приросту капіталізації до рівня темпу приросту ВВП, що є адекватним для нормально функціонуючого ринку цінних паперів. Одночасно з цим відбулось значне падіння темпів приросту капіталізації NYSE та Nasdaq вже в 2007 році при стабільному розмірі ВВП. На кінець 2009 року ринки Euronext та OMX за показником капіталізації повернулись на рівень 2005 року та були лідерами з відновлення, тоді як американські ринки лише в 2010 році повернулись на вказаний рівень. Слід зазначити, що саме група Nasdaq OMX у 2010 році демонструвала більш швидкі темпи виходу з кризи та звертала більшу увагу на екстенсивну політику зростання.

Таблиця 2. Частка капіталізації фондового ринку у ВВП за 2004-2010 рр.

Фондові біржи	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Nasdaq	30,1%	28,9%	29,2%	29,1%	15,6%	23,1%	26,77%	25,59%
OMX	80,6%	96,5%	111,0%	110,9%	46,4%	78,0%	94,74%	66,25%
NYSE	108,3%	109,2%	116,4%	113,3%	63,8%	84,6%	92,20%	74,57%
Euronext	70,7%	86,4%	101,0%	104,3%	46,8%	68,8%	72,52%	56,55%
Ljubljana SE	27,5%	24,4%	38,7%	62,5%	21,6%	24,7%	19,65%	12,64%
Budapest SE	25,1%	31,9%	33,7%	33,4%	11,8%	23,2%	21,25%	14,18%
Wiener Börse	27,4%	43,7%	58,6%	63,7%	18,4%	29,9%	33,40%	20,36%

Розраховано на основі даних з [7, 8]

**Розраховано на основі прогнозних даних за 11 місяців 2011 р.*

Рис. 1. Темпи приросту капіталізації та ВВП (розраховано на основі даних [7; 8]).

До головних чинників, які впливають на співвідношення капіталізації та ВВП, належать такі: зміни в обсягах реального виробництва, коливання цін на цінні папери, збільшення кількості нових компаній-емітентів, додаткові емісії цінних паперів, зміни у структурі лістингу. Останній чинник стає особливо важливим в умовах інтеграції фондових бірж, оскільки вільний доступ до розширеного ринку капіталу і є однією з головних переваг для всіх учасників ринку. Вважається, що зростання обсягів капіталізації під впливом збільшення кількості емітентів притаманне лише країнам з трансформаційною економікою [2, с. 291].

Цей підхід, на наш погляд, не враховує глобалізаційні процеси, які формують нову світову структуру фондового ринку. Зменшення бар'єрів входу та виходу на ринки капіталів загострює конкуренцію між фінансовими інститутами та стимулює перерозподіл учасників фондового ринку між фондовими біржами. Тому одним з індикаторів успішного об'єднання організаторів біржової торгівлі виступають зміни у структурі лістингу. Проте неможливо оцінити за цим показником результати об'єднання Nasdaq OMX та NYSE Euronext унаслідок фінансової кризи, яка призвела до спаду на всіх фондових ринках. Зміни кількості акцій у лістингу на всіх ринках, що розглядаються, відображено у табл. 3. Таким чином, можна стверджувати, що головним чинником змін в обсягах капіталізації виступили саме зміни цін на ринку, а не скорочення кількості паперів у лістингу.

Також необхідно звернути увагу на ринок облігацій, який історично є позабіржовим у США та має питому вагу на ринку цінних паперів континентальної Європи (наприклад, вартість облігацій у лістингу OMX у 2,56 раза перевищує капіталізацію ринку акцій у 2010 р. [7]). Як уже зазначалось, орієнтація до континентальної моделі фінансової системи призводить до менш розвинутого ринку акцій, посилення ролі банківської системи та розвитку ринку облігацій: державних, муніципальних, корпоративних та ін.

Доцільно виокремити наступні особливості біржового ринку облігацій (див. рис. 2):

- ринок облігацій Euronext вирізняється кардинальною перевагою іноземних цінних паперів у структурі лістингу, а присутність закордонних облігацій на ринках OMX та Wiener Borse є незначним;
- зі структури лістингу стає зрозумілою різноспрямована динаміка обсягів торгів облігаціями на зазначених ринках. Падіння обсягів торгів облігаціями на ринку Euronext більш ніж у 6 разів при досить стабільній кількості облігацій у лістингу свідчить про значну частку саме американських облігацій на цьому ринку. Унаслідок кризи, яка розпочалась на фінансовому ринку США, та втрати довіри вартість облігацій, що обертались на європейському ринку, скоротилась у декілька разів;
- європейський біржовий ринок облігацій не є однорідним, спостерігається різноспрямованість його розвитку з огляду на інструменти.

Таблиця 3. Структура лістингу акцій у 2006-2010 рр. (шт.)

		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Зміни за 2006-2010 рр.
Nasdaq	Національні	2 812	2 762	2 727	2 569	2 480	-332
	Іноземні	321	307	296	283	298	-23
OMX Nordic Exchange	Національні	765	825	801	773	752	-13
	Іноземні	26	26	23	24	2	-24
NYSE Group	Національні	1 829	1 876	1 548	1 832	1 787	-42
	Іноземні	451	421	415	495	451	0
Euronext	Національні	954	930	1 002	990	983	29
	Іноземні	256	225	236	170	152	-104
Wiener Börse	Національні	96	102	101	97	89	-7
	Іноземні	17	17	17	18	21	4
Ljubljana SE	Національні	100	87	84	76	72	-28
	Іноземні	0	0	0	0	0	0
Budapest SE	Національні	42	39	40	42	48	6
	Іноземні	0	2	3	4	4	4

Розраховано на основі даних з [7]

Загалом зниження капіталізації Euronext було пов'язане зі значною присутністю іноземних

облігацій у структурі торгів фондової біржи. Проаналізуємо динаміку обсягів торгів акціями на

об'єднаних біржах Nasdaq OMX та NYSE Euronext у передкризовий та кризовий відрізок часу (див. рис. 3).

Перед кризою (2006-2007 рр.) NYSE Euronext демонструвала значну перевагу по зазначеному показнику порівняно з головним конкурентом у регіоні: обсяги торгів акціями майже у два рази перевищували обсяги Nasdaq OMX. За результатами 2008 року показники цих бірж майже вирівнялись, але падіння, яке розпочалось у

2009 році, виявило нового лідера: втрата позицій більш ніж на 33% змусила керівництво NYSE Euronext почати пошук нових партнерів. Загальне зростання рівня капіталізації європейського фондового ринку не виступає виявом загального фінансового здоров'я. Економічні та політичні проблеми у зоні євро призводять до падіння обсягів торгів цінними паперами на майданчиках Euronext на фоні більш стабільної Північної Європи.

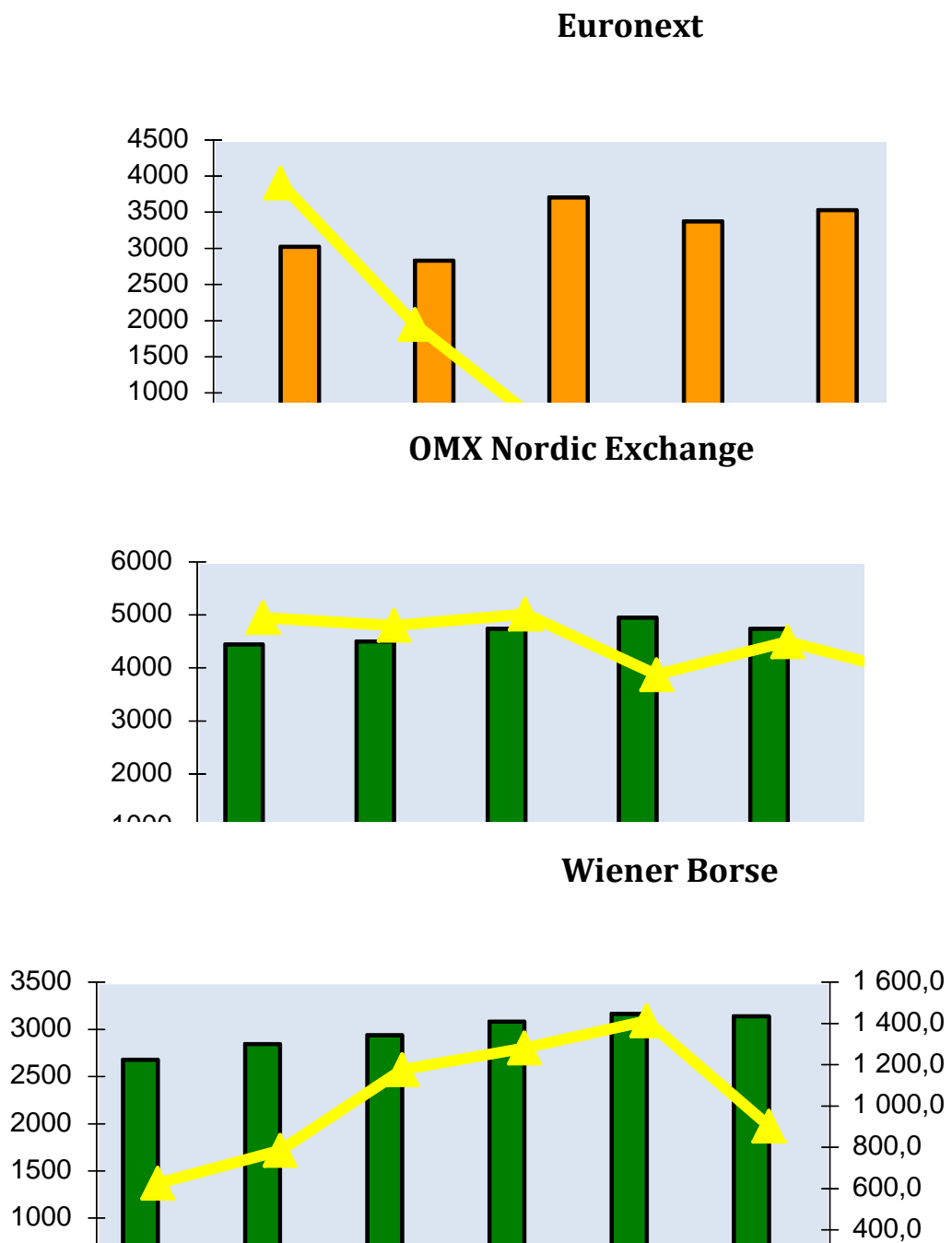


Рис. 2. Структура лістингу та динаміка обсягів торгів облигаціями на ринках Euronext, OMX та Wiener Borse у 2006-2011 рр. (розраховано на основі даних [7])

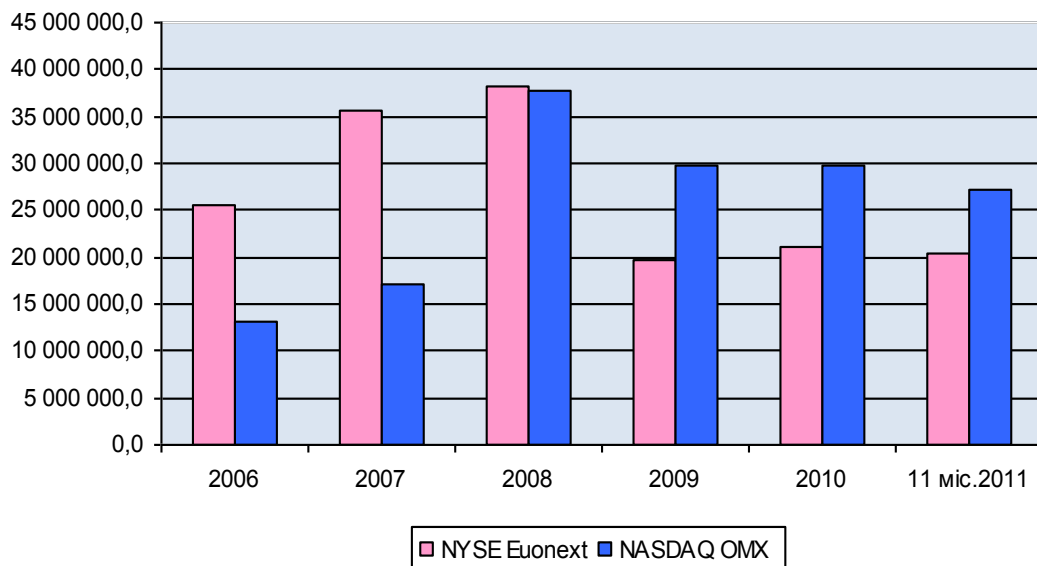


Рис. 3. Динаміка обсягів торгів акціями на фондових біржах Nasdaq OMX та NYSE Euronext у 2006-2011 рр., млн. дол. США (розраховано на основі даних [7])

Яскравий приклад ефективного об'єднання NYSE з Euronext у передкризові роки вражав: чистий прибуток у 2007 р. виріс у 3 рази - до 643 млн. дол. США порівняно з 205 млн. дол. США, отриманими роком раніше [5]. Слід зазначити, що в результаті цього об'єднання зупинилось заплановане злиття Deutsche Boerse і Euronext, яке було відкликано не у зв'язку з фінансовими розбіжностями, а з політичною думкою європейських суспільних діячів. Унаслідок кризи у 2008 р. NYSE Euronext отримала збиток у розмірі 738 млн. дол. США та вже на початку 2011 р. керівництво NYSE Euronext заради збереження лідерських позицій у регіоні та збільшення конкурентоспроможності порівняно з NASDAQ OMX group, що проводить активну політику розширення на ринки, що формуються, підписало угоду про злиття з Deutsche Boerse (чистий прибуток у 2008 році - 1050,3 млн. євро, у 2009 році - 471,2 млн. євро [5]). Водночас позиції NASDAQ OMX значно стабільніші: чистий прибуток у 2008 році - 314 млн. дол. США, у 2009 році - 266 млн. дол. США, у 2010 році вже 395 млн. дол. США. Вважаємо, що вирішенням важливих проблем стабілізації фондового ринку є скорочення фінансових, технологічних та адміністративних витрат.

Фондова біржа Deutsche Boerse є більш привабливою для інвесторів за показником чистого прибутку: у 2006 р. - 668,7 млн. євро, у 2007 р. - 911,7 млн. євро, у 2008 р. - 1050,3 млн. євро [10]. Падіння показника чистого прибутку Deutsche Boerse на 52% у 2009 р. не пов'язане з кризою та пояснюється придбанням американської опціонної біржі International Securities Exchange за 2 млрд. євро.

У 2010 році було зареєстроване холдингове об'єднання CEESEG AG, в яке входять фондові біржі Будапешта, Відня, Любляни, Праги. Акціонери та

керівництво холдингу сподіваються, що впровадження єдиних правил торгів, розрахунків, технологій на зазначених фондових біржах призведе до стабільного розвитку та знизить уразливість від глобальних зовнішніх криз. Крім того, стратегія розвитку холдингу спрямована на подальше розширення у регіоні, можливо, за рахунок фондової біржі Варшави.

Можливе об'єднання фондових бірж Австралії та Сінгапуру, Лондонської фондової біржі (яка вже контролює ф'ючерсну біржу Бостона, біржу Монреалю, Італійську біржу) та біржі Торонто - все це свідчить про нову хвилю об'єднань, які мають вирішити цілу низку внутрішніх та зовнішніх проблем. Утворення нового фінансового центру у Москві шляхом об'єднання ММВБ, РТС, казахської фондової інфраструктури, ПФТС та УБ також збіглося з часом розповсюдження світової фінансової кризи. Наскільки успішним буде це об'єднання - покажуть наступні роки. Але для українського біржового ринку інтеграційна проблема ще не вирішена остаточно. Політична та ресурсна загроза, що може виникнути з боку РФ, має бути нівельована створенням сильної альтернативи шляхом інтеграції іншої української фондової біржі до більш розвиненої фондової інфраструктури, наприклад, на базі Віденської біржі.

Висновки та перспективи подальших розвідок. У результаті дослідження можна зробити наступні висновки:

- нова хвиля M&A серед фондових бірж, що спостерігається вже з початку 2011 р., відбувається під впливом глобальної фінансової кризи та є ще однією спробою уникнути її наслідків та зберегти здобуті позиції на світовому фондовому ринку;
- відбувається поступове нівелювання розбіжностей між континентальною та

- англосаксонською моделями фінансового ринку; – пошук нових партнерів, розширення географії ринків та спрощення доступу до закордонних ринків цінних паперів – усе це є виявами екстенсивної політики розвитку фондових бірж як відповідь та реакція на сучасну фінансову кризу.
- європейський ринок облігацій характеризується неоднорідністю та різноспрямованою динамікою розвитку; – Наша робота, безперечно, не є вичерпною та може послужити основою для подальших досліджень.
- об'єднання фондових бірж, що відбулись у передкризовий час, на жаль, не продемонстрували ті результати, заради яких створювались, не змогли протистояти впливові кризи за рахунок внутрішніх ресурсів;

Список літератури

1. Сорос, Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос. – М., 2001. – 458 с.
2. Питерс, Р. Міфи глобалізації / Ральф Питерс // Фінансовий ринок України. - № 6-7. – 2005. - С. 51-54.
3. Мировая экономика: выход из кризиса / Под ред. Г. И. Мачавариани. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 100 с.
4. Снегирева, И. А. Эффективный рынок акций – необходимое условие развития национальной экономики / И. А. Снегирева // Вестник Томского государственного университета. – № 323 (июнь). – 2009. – С. 291-294.
5. NYSE Euronext Announces Fourth Quarter and Full Year 2007 Financial Results [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euronext.com>
6. Deutsche Boerse Annual report 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deutsche-boerse.com>
7. The World Federation of Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>
8. The International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
9. Lane P., Milesi-Ferretti G. The Cross-Country Incidence of the Global Crisis// IMF Working Paper WP/10/171. – 2011. - №59. – p. 77-110
10. Integrity of financial markets. Annual report 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://deutsche-boerse.com>

References

1. Soros, G. (2001). *Open Society Foundation. Reforming Global Capitalism. [Otkrytoye obshchestvo. Reformiruya global'nyy kapitalizm]*. Moscow.
2. Peters, R. (2005). Myths of globalization [mify globalizatsii]. *Financial market of Ukraine*. 6-7, 51-54.
3. Matchavariani, G.I. (2010). *The World Economy: a way out of the crisis [Mirovaya ekonomika: vykhod iz krizisa]*. Moscow: IMEMO RAN.
4. Snegiryova, I. A. (2009) *An effective stock market - a necessary condition for the development of the national economy [Effektivnyy rynek aktsiy – neobkhodimoye usloviye razvitiya natsional'noy ekonomiki]*. Bulletin of the Tomsk State University, 323, 291-294.
5. NYSE Euronext Announces Fourth Quarter and Full Year 2007 Financial Results. (2008). Retrieved April 15, 2013, from: <http://www.euronext.com>.
6. Deutsche Boerse Annual report 2009. (2010). Retrieved April 15, 2013, from: <http://deutsche-boerse.com>
7. The World Federation of Exchanges. (2012). Retrieved April 15, 2013, from: <http://www.world-exchanges.org>.
8. The International Monetary Fund. (2013). Retrieved April 15, 2013, from: <http://www.imf.org>.
9. Lane P., Milesi-Ferretti G. (2011). The Cross-Country Incidence of the Global Crisis. *IMF Working Paper WP/10/171*, 59, 77-110.
10. Integrity of financial markets. Annual report 2008. (2009). Retrieved April 15, 2013, from: <http://deutsche-boerse.com>

Стаття надійшла до редакції 25.04.2013 р.

Юлія Володимирівна КОРНЕЄВА

кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, вул. Мельникова 36/1, 04119, Україна
E-mail: korneevaj@ukr.net
Телефон: +380673936977

**ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ТЕРЕНАХ СНД
У ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Корнеєва, Ю. В. Особливості системи грошово-кредитного регулювання на теренах СНД у процесі переходу до ринкової економіки [Текст] / Юлія Володимирівна Корнеєва // 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», 2013. – Том 13. – С. 79-87. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджується ефективність системи грошово-кредитного регулювання у пострадянських країнах на основі аналізу механізму взаємодії монетарної та валютної політики. Увага зосереджується на особливих умовах роботи трансформаційних економік, а також досліджується їхній вплив на запровадження і функціонування монетарної політики. Вибір механізму взаємодії монетарної та валютної політики у контексті забезпечення ефективної системи макроекономічного регулювання проводиться на основі аналізу оптимального поєднання монетарної стратегії та валютного режиму. Механізм взаємодії монетарної та валютної політики, що ґрунтується на монетарній стратегії таргетування інфляції та гнучкому валютному режимі, є оптимальним для забезпечення успішного економічного розвитку перехідної економіки. Натомість проміжні варіанти, які поєднують у собі ознаки інфляційного та монетарного таргетування, можуть бути використані у короткостроковому періоді для стабілізації розбалансованих економічних систем.

Ключові слова: монетарна політика, валютний режим, монетарна стратегія, монетарний режим таргетування інфляції, монетарне таргетування, режим таргетування валютного курсу.

Юлія Владимировна КОРНЕЕВА

**ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА
ТЕРРИТОРИИ СНГ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Аннотация

В данной статье исследуется эффективность системы денежно-кредитного регулирования в постсоветских странах на основе анализа механизма взаимодействия монетарной и валютной политики. Внимание сосредоточено на особых условиях работы трансформационных экономик, а также исследуется их влияние на внедрение и функционирование монетарной политики. Выбор механизма взаимодействия монетарной и валютной политики в контексте обеспечения эффективной системы макроэкономического регулирования производится на основе анализа оптимального сочетания монетарной стратегии и валютного режима. Механизм взаимодействия монетарной и валютной политики, основанный на монетарной стратегии таргетирования инфляции и гибком валютном режиме, является оптимальным для обеспечения успешного экономического развития переходной экономики. Следует отметить, что промежуточные варианты, которые сочетают в себе признаки инфляционного и монетарного таргетирования, могут быть использованы в краткосрочном периоде для стабилизации разбалансированных экономических систем.

Ключевые слова: монетарная политика, валютный режим, монетарная стратегия, монетарный режим таргетирования инфляции, монетарное таргетирование, таргетирование валютного курса.

Yulia Volodymyrivna KORNIIEVA

PhD, Research Fellow,
Institute of International Relations
Kyiv National Taras Shevchenko University
Melnykova str., 36/1, Kyiv 04119, Ukraine
E-mail: korneevaj@ukr.net
Phone: +380673936977

FEATURES OF MONETARY REGULATION IN CIS COUNTRIES DURING TRANSITION

Abstract

This article examines the effectiveness of the monetary control mechanism in post-Soviet countries by analyzing the interaction of monetary and exchange rate policy. Attention is paid to the special conditions of transitional economies; also their impact on the implementation and operation of monetary policy is under consideration. The article analyzes the choice of the optimal combination of monetary strategy and foreign exchange rate regime for implementing mechanism of interaction of monetary and exchange rate policy in the context of providing of an effective system of macroeconomic regulation. The mechanism of interaction of monetary and exchange rate policy based on the monetary strategy of inflation targeting and flexible exchange rate regime is optimal for successful economic development in transition economies. Instead, intermediate options that combine features of inflation targeting and monetary targeting can be used in the short term to stabilize the unbalanced economic systems.

Key words: *monetary policy, exchange rate regime, monetary strategy, inflation targeting, monetary targeting, exchange rate targeting.*

JEL Classification: E52

Вступ. Однією з найголовніших проблем для пострадянських країн з перехідною економікою була відсутність досвіду у регулюванні новостворених валютних та фінансових ринків. Незважаючи на поступовий розвиток фінансових ринків та монетарних інструментів, перехідним економікам не вистачало відповідного інституціонального середовища для ефективного впровадження певної монетарної стратегії. Через специфічні трансформаційні умови для перехідної економіки не може використовуватися та сама стабілізаційна політика, що і для ринкової, оскільки вирішення таких короткострокових проблем, як інфляція, незбалансованість державного бюджету, безробіття, потребує негайних та одночасних дій з боку уряду.

Через брак довіри до центральних банків деякі з інструментів монетарної політики не могли використовуватися, а ті, що застосовувалися, не діяли ефективно для контролювання монетарної бази. Недостатній рівень розвитку грошово-кредитної сфери виявив себе після розпаду Радянського Союзу, коли стало зрозуміло, що відсутня ринкова конкуренція між комерційними банками, що ринок державних цінних паперів недорозвинений, а надійна система кредитування майже відсутня. Тож грошово-кредитна політика проводилася з урахуванням досвіду адміністративно-командної економіки, і відповідно, разом зі створенням валютного, фінансового ринків, не могла ефективно працювати в ринкових умовах.

Метою статті є аналіз ефективності роботи грошово-кредитної системи у країнах колишнього Радянського Союзу у процесі переходу до ринкової економіки, вибір оптимального механізму взаємодії монетарної та валютної політики, а саме – поєднання монетарної стратегії та валютного режиму у контексті забезпечення сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. На початкових етапах трансформації перед країнами з перехідною економікою виникла проблема не лише розробити та застосувати ефективну монетарну політику, але й запровадити необхідні інструменти та створити інституції для цього. Головними напрямками у структурних реформах країн з перехідною економікою можна вважати запровадження монетарної політики, яка б базувалася на ринкових засадах, та розвиток ефективної банківської системи. Оскільки досвіду застосування ринкових інструментів монетарної політики у перехідних економіках фактично не було, на початкових етапах трансформації використовували лише окремі заходи монетарного контролю, запозичені ще з часів функціонування системи центрального планування та регулювання, коли пряме кредитування було основним фінансовим інструментом.

Д. Кауфман зазначає, що, незважаючи на те, що всі макроекономічні показники в нормі, тобто простежується зменшення дефіциту бюджету, зниження рівня інфляції та стабілізація валютного курсу, загальний рівень зростання транзитивних

економік є незадовільний. Як вважає вчений, головними проблемами у пострадянських країнах є брак лібералізації економіки на мікрорівні, надмірне оподаткування, неефективне регулювання виробничої та фінансової сфери та всюдишче хабарництво, які паралізують розвиток економічної діяльності [1, с. 2]. У більшості перехідних економік політики та бюрократи намагалися контролювати приватний сектор, встановлюючи численні адміністративні обмеження та регулятивні норми. Підвищуючи норми обов'язкових платежів, уряди намагаються поповнити бюджет країни, проте така політика призводить лише до зростання тіньового сектора економіки, оскільки підприємці ухиляються від сплати непомерних податків. Тож важливим чинником впливу на ефективність монетарної політики є інституційний, оскільки відбувається спотворення ринкових механізмів. Запроваджуючи ту чи іншу стабілізаційну політику, варто враховувати особливості тієї чи іншої економічної системи. Серед вітчизняних вчених аналізом диспропорцій у розвитку пострадянських країн займається Ю. Біленко. Він зазначає, що лібералізм в економічній сфері породжує монополізм при авторитарній політичній владі, а нерівновага на ринках праці та капіталу зумовлена інституційною складовою, зокрема директорським корпусом, який отримав свободу дій, агресивно та безконтрольно поглиблює деформації цих ринків з метою отримання надприбутків та створення олігархічних структур у промисловому, банківському, політичному середовищі (фінансово-політичні олігархії) [2, с. 89].

Проблеми, з якими зіткнулися економіки країн пострадянського простору на початку шляху трансформації, досить схожі, а саме: глибока макроекономічна незбалансованість, великий зовнішній борг, низький рівень валютних резервів; постійне зростання рівня цін; існування бюджетного дефіциту, який протягом тривалого періоду часу фінансувався за рахунок грошової емісії чи шляхом надлишкових зовнішніх позик; зростання частки імпорту, що погіршувало платіжний баланс країни і вело до знецінення національної валюти; недовіра населення до національної грошової одиниці, і, як наслідок, значна доларизація економіки; величезна залежність від радянського експорту й імпорту. Початковий спад у реальному виробництві, що супроводжується значною нестачею бюджетних коштів, призводив до акумулювання великих дефіцитів. Через те, що ринок капіталу країн з перехідною економікою недорозвинений, уряди певною мірою були змушені фінансувати дефіцит державного бюджету за рахунок нової емісії. Також вагомою проблемою, з якою зіткнулися усі перехідні економіки, була лібералізація внутрішніх цін одночасно з лібералізацією

зовнішньої торгівлі. Швидка лібералізація ринків у пострадянських країнах не призвела до припливу іноземних інвестицій через неправильну політику уряду на початкових етапах, задля стабілізації грошово-кредитного ринку корисною була б жорстка монетарна політика протягом короткострокового періоду на початкових етапах трансформації. Також необхідною була не девальвація національної грошової одиниці (як робилося у більшості випадків для підтримки конкурентоспроможності експортерів), а ревальвація національної грошової одиниці для підтримання платоспроможності населення і розвитку національного виробництва, орієнтованого на внутрішній ринок, також для залучення іноземних інвестицій. Тож важливим кроком була заміна нереалістичного офіційного валютного курсу на реальний ринковий курс. Як результат, стандартні макроекономічні моделі розвитку важко запроваджувати у такій ситуації.

На початкових етапах переходу на ринкові засади Дж. Брада визначає монетарну політику як таку, що проводилася у межах неортодоксальних стабілізаційних програм з використанням багатьох якорів [3, с. 17-18]. Однією з найважливіших частин трансформаційної стратегії для перехідних економік є запровадження нових інструментів монетарної політики, головною метою яких є розвиток ринково-орієнтованих або непрямих методів монетарного контролю. Однак швидкому пристосуванню непрямих інструментів монетарної політики заважала низка чинників, серед яких невідповідна інфраструктура фінансового ринку, слабкість банківського сектору та загальна макроекономічна незбалансованість. Економіка має бути досить реформованою для застосування непрямих інструментів монетарної політики, оскільки їх ефективність прямо залежить від ефективності організації банківської системи, фінансових інституцій та злагодженої роботи ринку капіталу. Різниця між прямими та непрямими методами монетарного контролю полягає у тому, що непрямі інструменти, такі, як зміна ставки рефінансування, облікової ставки, операції на відкритому ринку, зміна резервних вимог, застосовуються загалом для впливу на кредитні умови, прямі інструменти впливають на ціну та обсяги кредитування [4, с. 102]. Тож, зважаючи на те, що у перехідних економіках бракувало фінансових інституцій, які б працювали на ринкових засадах, та беручи до уваги нестабільне макроекономічне середовище, вважаємо, що процес запровадження непрямих методів монетарного контролю мав відбуватися поступово.

Дослідження процесу запровадження непрямих методів монетарного контролю в перехідних економіках засвідчує, що країни, більш ефективні у процесі переходу на ринкові засади, вже до кінця 1994 р. застосовували саме ринкові методи

монетарного регулювання. Згідно з дослідженням МВФ, найбільшого успіху у розвитку фінансових ринків та запровадженні ринкових інструментів монетарної політики протягом 1992-1997 рр. досягли такі пострадянські країни, як Казахстан та Росія; до країн з середнім рівнем розвитку ринкових інструментів належать Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Молдова, Україна; і найгірші показники були у Азербайджану, Грузії, Таджикистану та Узбекистану [4, с. 104].

Фінансова криза, з якою зіткнулися країни у 1996-1997 рр., виявила слабкі місця у стабілізаційних програмах більшості країн ЦСЄ, серед яких Албанія, Болгарія, Естонія, Польща, Румунія, Угорщина, Україна, Хорватія, Чехія тощо. Фінансування дефіциту державного бюджету, нагромадження великої кількості невикористаних кредитів, наданих державою комерційним банкам, фінансування сільськогосподарського сектору та надання значних позик бізнесу у скрутних фінансових умовах посилює слабкість монетарної політики цих країн.

З метою придушення інфляції в цей час більшість країн застосовували жорстку монетарну політику, проте у кожному окремому випадку стабілізаційні програми працювали по-різному, оскільки валютні режими, інструменти та цілі монетарної політики значно відрізнялися. Для покращення ситуації, наприклад у Хорватії та Угорщині, проводили часткову стерилізацію припливу капіталу, Словенія контролювала рівень депозитів в іноземній валюті та активно застосовувала у якості інструменту регулювання ринку резервні вимоги комерційним банкам, у Росії та в Україні жорстка монетарна політика сприяла зниженню інфляції, у Росії, наприклад, ставка рефінансування Центробанку у вересні 1996 р. становила 80% [5]. Інтенсивність та тривалість інфляційних процесів протягом кризового періоду призвела до демонетизації та значного послаблення банківського сектору. Водночас низький рівень банківського посередництва значною мірою обмежує можливості економічного зростання, оскільки розвинена банківська система дозволяє ефективно розподіляти ресурси між галузями та стимулювати рівень інвестування у країні.

Проте помилки того часу можна списати на відсутність досвіду в застосуванні ринкових методів монетарного контролю. Проблеми у фіскальному секторі значно впливали на ефективність монетарної політики, а слабкість банківського сектору була однією з головних причин кризових явищ у країнах ЦСЄ протягом 1995-1998 рр. Хоча варто зазначити, що наявний на той період високий рівень доларизації та обмежена роль банківського посередництва у Балтійських країнах пом'якшили дестабілізуючий вплив кризи на макроекономічну ситуацію,

особливо характерна така ситуація для Латвії та Литви.

Під час аналізу ефективності грошово-кредитної системи регулювання окрему увагу варто звернути на вибір монетарної стратегії, яка ґрунтується на певному монетарному режимі. Уперше це поняття запропонував англійський економіст А. Лейонгуфвуд, він увів нове поняття монетарного режиму і розробив модель його функціонування [6]. Основним питанням у виборі режиму монетарної політики є проміжний цільовий орієнтир. А. Гриценко визначає останній як показник, що контролюється центральним банком і має відносно стійку пряму залежність з основним цільовим орієнтиром [7]. Тож залежно від цілей, які ставить перед собою центральний банк, та економічної ситуації в країні, для здійснення монетарної політики останній обирає певну стратегію, яка передбачає запровадження конкретного монетарного режиму. Серед основних, які нині використовуються, можна виділити монетарний режим таргетування інфляції, монетарне таргетування та режим таргетування валютного курсу.

На початку 90-х років ХХ ст. вважалося, що найкращим є режим таргетування валютного курсу, який був поширений серед країн ЦСЄ. Забезпечення стабільності валютного курсу вважалося одним з головних пріоритетів під час проведення монетарної політики. Встановлення цільового обмінного курсу передбачає застосування фіксованого валютного режиму, а отже, запровадження фіксації національної валюти до валюти або кошику валют іноземних країн. До переваг цього режиму можна зарахувати стабільність обмінного курсу. Проте водночас центральний банк країни певною мірою втрачає контроль над національною монетарною політикою, оскільки за умови фіксованого курсу монетарна політика втрачає певну гнучкість. Також зростає ризик спекулятивних атак проти національної валюти. Вважалося, що саме така монетарна стратегія у поєднанні з фіксованою системою курсоутворення забезпечить стабільне функціонування економічної системи і не допустить кризи.

Проте на сучасному етапі провідні світові економісти дійшли висновку, що ці висновки є хибними. Можна погодитися, що монетарна стратегія таргетування валютного курсу може ефективно використовуватися у якості механізму подолання інфляції у країні. Щоправда для деяких країн використання обмінного курсу у якості номінального якоря монетарної політики є ускладнене певними обмеженнями, які є характерними для перехідної економіки (такі, як низький рівень офіційних валютних резервів, висока частка доходів від експорту у ВВП, значна залежність від імпорту тощо).

Деякі економісти пропонують використовувати поєднання режимів монетарного таргетування і таргетування інфляції, проте у цьому питанні думки розходяться. Актуальність режиму монетарного таргетування пояснюється тим, що оскільки у перехідних економіках інфляція часто має монетарний характер, значна кількість стабілізаційних програм ґрунтується на обмеженні приросту грошової маси. Ця стратегія спирається на кількісну теорію грошей, яка пов'язує теперішній рівень інфляції з минулим зростанням грошової маси. Відповідно до цієї теорії є стабільний довгостроковий попит на гроші в економіці, а грошові агрегати допомагають спрогнозувати інфляцію в середньостроковому періоді (керуючись тим, що зростання грошової маси у теперішньому визначає зростання цін у майбутньому). Крім того, стратегія не суперечить теорії очікувань, яка стверджує, що збільшення грошової маси стимулює інфляційні очікування і, відповідно, інфляцію. Однак для найкращого монетарного планування повинен існувати міцний взаємозв'язок між монетарними агрегатами та інфляцією [8, с. 23].

Стратегія монетарного таргетування набула поширення після розпаду Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів у середині 70-х років ХХ ст.. І зовсім нещодавно її використовували центральні банки перехідних економік таких країн, як Албанія, Білорусія, Латвія, Литва, Росія, Словенія, Хорватія тощо. Проте ще недостатньо вивчені фактори, котрі визначають динаміку швидкості обігу грошей, тому не можна із впевненістю говорити про постійну і незмінну функцію попиту на гроші. Тож через значні коливання швидкості обертання грошей взаємозв'язок між встановленням цільових монетарних показників та інфляцією залишається слабким, і тому монетарне таргетування не є досить ефективним. Саме тому центральні банки країн з розвинутою економікою у 90-х роках відмовилися застосовувати стратегію монетарного таргетування у чистому вигляді. Однак для країн з перехідною економікою ця стратегія може бути досить корисною, бо в таких країнах приріст грошової маси, який міцно пов'язаний з монетизацією бюджетного дефіциту, спричиняє інфляцію. З огляду на це, на думку Д. Криворотова, жорсткий контроль над приростом грошової маси є необхідним для проведення ефективної монетарної політики для перехідних економічних систем [8, с. 26].

Проте інші економісти схиляються до думки, що найкращою монетарною стратегією є таргетування інфляції. Дж. Дін зазначає, що «...інфляція, надто низька чи висока (особливо дефляція), може бути перепоною зростанню, збільшити безробіття та загрожувати стабільності фінансового та валютного ринків. Таким чином,

утримання інфляції на керованому рівні повинно стати основною ціллю центрального банку...» [9].

Ф. Мишкін виділяє п'ять основних елементів монетарної стратегії таргетування інфляції, які роблять таку політику оптимальною для розвинутої ринкової економіки: анонсування середньострокових цільових інфляційних орієнтирів; забезпечення цінової стабільності як провідної цілі монетарної політики; високий ступінь довіри суспільства до запровадженої монетарної політики внаслідок зростаючого ступеня прозорості у відносинах між урядовцями та суспільством; зростаючий ступінь відповідальності центральних банків у питанні досягнення цільових орієнтирів; зростаючий ступінь зваженості у прийнятті важливих рішень урядовцями, на підставі аналізу багатьох змінних, а не лише монетарних агрегатів чи валютного курсу [10].

З розвитком ринкової економічної системи перед перехідними економіками постала дуже серйозна проблема – інфляція. Варто зазначити, що для країн колишнього Радянського Союзу значною проблемою у подоланні інфляції на початкових етапах трансформації було те, що Росія, маючи режим гнучкого валютного курсу, не встановила відповідний монетарний режим, який би контролював рівень інфляції у країні (йдеться про монетарну стратегію таргетування інфляції). І, як наслідок, вона не лише постраждала від значної інфляції сама, але, надаючи кредити у рублях центральним банкам країн колишнього Радянського Союзу, сприяла поширенню інфляції у цих країнах.

У пострадянських країнах дотримувалися класичного підходу щодо визначення природи таких процесів у країні, інфляцію розглядали винятково з позиції зростання грошової маси, яка виникає через надмірну емісію центрального банку. Відповідно, боролися з нею винятково шляхом адміністративного скорочення емісії. А жорстоке обмеження приросту грошової маси погано впливало на стан економіки країни загалом, ще більше поглиблюючи економічну кризу, знижувався рівень виробництва і купівельна спроможність населення, зростало безробіття, дефіцит державного бюджету, рівень зовнішньої заборгованості тощо. Тож проблему треба було вирішувати іншими шляхами. Дослідження А. Гоша свідчать, що у довгостроковому періоді витрати на досягнення низького рівня інфляції в країні такими методами перевищать тимчасові переваги та вигоди від зниження інфляції, оскільки необхідно працювати не на досягнення певного рівня інфляції у короткостроковому періоді, а проводити глобальні структурні перебудови у фінансовій та виробничій сфері, що дасть змогу притримувати інфляцію на низькому рівні без значних витрат на це [11]. Дослідник інфляційних процесів у період ринкової

трансформації в Україні О. Мельник зазначає, що антиінфляційною політикою, яка ґрунтується на грошово-кредитному елементі, без запровадження заходів в інших сферах перехідної економіки, інфляцію не подолати. Такий інструмент антиінфляційної політики, як значне зростання відсоткових ставок, призведе не лише до зниження інфляції на певний період часу, але й ініціюватиме глибокий спад економічної діяльності в країні. Якщо для зниження її рівня застосовуватимуться лише такі засоби, то, як наслідок, нова інфляційна хвиля неминуча, оскільки в перехідній економіці діють потужні фінансові, структурно-відтворювальні, зовнішні та інші чинники, проти яких лише монетарна політика безсила [12]. Тож для успішного проведення стратегії таргетування інфляції невід'ємною складовою є також проведення відповідної фіскальної, валютної політики та політики збалансування державного бюджету.

Країни обирали різні монетарні стратегії, більш успішні у процесі трансформації на початкових

етапах застосовували стратегію монетарного таргетування. Проте саме стабільність грошової одиниці була пріоритетною для перехідних економік на початкових етапах трансформації, а в деяких випадках залишається головною і до нині. Тобто в більшості пострадянських країн діяв монетарний режим таргетування валютного курсу, а не таргетування інфляції, як це простежується у розвинених країнах світу.

На основі проведеного теоретичного дослідження різних монетарних стратегій, які використовуються у розвинених ринкових системах, було розроблено схему, яка поєднує в собі різні комбінації певних монетарних стратегій та валютних режимів, на підставі якої можна проаналізувати ефективність механізму взаємодії монетарної та валютної політики в перехідній економічній системі. Нижче наведено табл. 1, яка висвітлює ефективність взаємодії певної монетарної стратегії з двома основними режимами валютного курсу – гнучким та фіксованим в умовах трансформаційної економіки.

Таблиця 1. Взаємодія різних видів монетарної стратегії з основними валютними режимами

Монетарний режим/ Валютний режим	Гнучкий валютний режим	Фіксований валютний режим
Таргетування інфляції	Ця монетарна стратегія передбачає встановлення гнучкого валютного режиму, що є необхідним для ефективної роботи монетарної політики, тож таке поєднання є бажаним для країн з ринковою чи перехідною економікою	Поєднання такої монетарної стратегії з фіксованим валютним режимом неефективне, оскільки фіксований курс значною мірою обмежує гнучкість монетарної політики. Крім того, фіксований режим потребує встановлення таргетування обмінного курсу (можливо лише у короткостроковому періоді)
Монетарне таргетування	Таке поєднання можливе, проте бажано не використовувати монетарне таргетування у чистому вигляді, а поєднувати його з таргетуванням інфляції (для подолання інфляції внаслідок курсових коливань)	Ці режими несумісні, оскільки підтримка фіксованого курсу на певному рівні потребує значних змін грошової маси
Таргетування обмінного курсу	Ці режими несумісні, оскільки монетарний режим таргетування обмінного курсу передбачає встановлення певного цільового орієнту валютного курсу, а отже, гнучкий валютний режим неприйнятний	Така монетарна стратегія передбачає запровадження фіксованого режиму, але варто пам'ятати, що таку політику доцільно використовувати лише на початкових етапах трансформації, бо згодом вона може призвести до значної інфляційної хвилі

Примітка: складено автором.

Використання режиму таргетування інфляції стало особливо популярним протягом останнього десятиріччя, і однією з важливих переваг цієї системи є те, що суспільство може контролювати досягнення поставлених цілей, а це посилює

довіру людей до банківської системи та до дій уряду загалом. Система також передбачає запровадження гнучкого валютного режиму, що також позитивно впливає на здатність країни протистояти зовнішнім шокам. Головною ж

перепону для ефективного використання стратегії таргетування інфляції є те, що центральний банк не може безпосередньо контролювати рівень цін у країні, а отже, є певний часовий лаг між заходами монетарної політики та їх впливом на рівень інфляції.

Тож можна зробити висновок, що стратегія таргетування обмінного курсу передбачає встановлення фіксованого валютного режиму, а для ефективно роботи стратегії монетарного таргетування або таргетування інфляції необхідним є використання гнучкого курсоутворення. І якщо запроваджується валютний режим, який не відповідає потребам монетарної політики, не можна говорити про ефективність та злагодженість у роботі валютної та монетарної сфери. Наприклад, на початковому етапі трансформації уряд Росії обрав режим гнучкого курсоутворення і при цьому зовсім не контролював рівень інфляції, що призвело до значної і тривалої інфляційної хвилі в країні.

На ефективність стабілізаційних заходів монетарної політики значною мірою впливає валютний режим, який фактично діє у країні. Політика монетарної експансії, що проводилася за умов існування фактично фіксованого валютного режиму, призводила до інфляційного вибуху у країні. Це була помилка багатьох країн з перехідною економікою. Загалом для всіх перехідних економік на початкових етапах трансформації характерним є так званий феномен «страху плаваючого курсу» (fear of floating). Досліджували це питання Г. Кальво та К. Рейнхарт. Вони говорили про те, що уряди країн з перехідною економікою бояться застосовувати плаваючий валютний курс через його значний вплив на зовнішню торгівлю та інфляцію. І дуже часто центральні банки юридично оголошували режим плаваючого валютного курсу, а фактично в країні була фіксована система, і Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна, Хорватія, Чехія – яскраві приклади таких країн [13]. Тож уряди не ризикували встановлювати режим плаваючого валютного курсу, очікуючи на значну інфляцію. І тому для її придушення були застосовані режими фіксованого валютного курсу чи керованого плавання (з дуже незначною амплітудою коливання валютних курсів). Це значно обмежувало застосування монетарних інструментів, оскільки за фіксованих курсів монетарна політика втрачає свою гнучкість. А валютний курс перетворюється на своєрідний «якір» економіки. Однак варто зазначити, що використання валютного курсу у якості якоря для боротьби з інфляцією не завжди відбувається без проблем, оскільки рівень інфляції не впаде відразу до рівня торговельних партнерів.

Політика монетарної експансії корисна за умови плаваючого валютного режиму, а не фіксованого. А обмежувальна монетарна політика

має позитивні наслідки за умови обмеження бюджетних видатків та в режимі фіксованого валютного курсу, оскільки у цьому випадку плаваючий курс знівелював би дію монетарної політики. Проте варто пам'ятати, що фіксовані валютні режими можна застосовувати лише у короткостроковому періоді, на початку трансформації на ринкові засади, а згодом переходити на систему гнучкішого курсоутворення. Зростати реальні валютні курси у країні з перехідною економікою мають лише тоді, коли будуть підвищуватися реальні доходи економіки й продуктивність виробництва загалом. Тож можна зробити висновок, що у режимі плаваючого валютного курсу монетарна політика більш гнучка та ефективна в перехідній економіці і тому може сприяти покращенню загального економічного зростання в країні, а саме - впливати на зростання ВВП та збалансовувати рівень внутрішніх цін. Плаваючий валютний режим у країнах з перехідною економікою дає можливість скоротити дефіцит платіжного балансу, залучити нові інвестиції, розширити експорт тощо, тобто значно сприяє економічному зростанню країни. Проте водночас негативним наслідком упровадження такого режиму є можливість виникнення чи прискорення інфляції або девальвації національної грошової одиниці.

Висновки. У класичних теоріях монетарна політика покликана забезпечити цінову стабільність у країні. І якщо головної мети не досягнуто, наслідком є призупинення зростання економіки загалом і зростання безробіття зокрема. Проте функції монетарної політики не полягають винятково у збільшенні рівня короткострокової відсоткової ставки для запобігання потенційній інфляції. Якщо говорити загалом, то в умовах зростання ризику щодо зростання останньої має проводитися більш жорстка монетарна політика, а за умови послаблення очікувань інфляційної хвилі, відповідно, більш м'яка. І монетарна політика, що спрямована лише на досягнення певного рівня економічного зростання, проте не враховує інфляційних очікувань, в кінцевому підсумку буде неефективною.

Для країн особливо важким виявився початковий період переходу на ринкові засади, який затягнувся аж до середини, а для деяких країн – і до кінця 1990-х років. На початкових етапах стабілізації уряди новоутворених країн фактично встановлювали фіксовані режими валютних курсів. А стрімке нарощення грошової маси для фінансування дефіциту державного бюджету створювало додатковий інфляційний тиск. Підтримка фіксованого курсу національної валюти виснажувала офіційні валютні резерви, а придушення грошової маси адміністративними методами знизило купівельну спроможність населення. Проте, на жаль, деякі країни пострадянського простору не звернули увагу на

негативний досвід такого регулювання економіки, не відмовилися від практики використання фіксованих валютних режимів для забезпечення макроекономічної стабілізації, однак ця система дає підстави для створення видимості стабілізації у короткостроковому періоді, а у довгостроковому періоді призводить до виникнення значної внутрішньої та зовнішньої розбалансованості.

Тож можна зробити висновок, що механізм взаємодії монетарної та валютної політики, що ґрунтується на системі фіксованих валютних курсів та монетарній стратегії таргетування інфляції, є неефективним через те, що фіксовані валютні режими обмежують незалежність монетарної політики, це створює передумови для

припливів капіталів та не дозволяє протистояти зовнішнім шокам, що спричинює значне макроекономічне розбалансування та перегрів економіки, а отже, створює умови для подальшого поглиблення кризового стану. Механізм взаємодії монетарної та валютної політики, який ґрунтується на монетарній стратегії таргетування інфляції та гнучкому валютному режимі, є оптимальним для забезпечення успішного економічного розвитку перехідної економіки. Натомість проміжні варіанти, які поєднують у собі ознаки інфляційного та монетарного таргетування, можуть бути використані у короткостроковому періоді для стабілізації розбалансованих економічних систем.

Список літератури

1. Кауфманн, Д. Чому економіка України та Росії не зростають? [Електронний ресурс] / Даніель Кауфманн // Звіт Світового Банку щодо перехідних економік. – 1997. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/wbi/governance>.
2. Біленко, Ю. І. Сучасні проблеми економічного розвитку країн центральної та східної Європи [Текст] / Юрій Іванович Біленко // Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти : звіт на наук. конф. факультету міжн. відносин, 8–9 лют. 2011 р. : збірник матеріалів. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – С. 88–90.
3. Брада, Дж. Монетарна політика в країнах з перехідною економікою: спрацює ли установлення цільового рівня інфляції [Електронний ресурс] / Джозеф К. Брада, Али М. Кутан // Трансформація. – 1999. – № 2. – С. 17–18. – Режим доступу : <http://www.icps.kiev.ua/publications.htm>.
4. Монетарний та фіскальний сектор у трансформаційних економіках [Електронний ресурс] // Звіт МВФ. – 1997. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1097/pdf/octweo05.pdf>.
5. Статистичні дані Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/statistics>.
6. Лейонхуфвуд, А. Конституційні обмеження монетарної влади уряду [Текст] / А. Лейонхуфвуд // Конституційна економіка. – Mass : Lexington Books. – Р. 95.
7. Гриценко, А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики [Текст] / Анатолій Гриценко, Тетяна Кричевська // Вісник НБУ. – 2011. – №11. – С. 8–17.
8. Криворотов, Д. Монетарное таргетирование [Електронний ресурс] / Дмитрий Криворотов // Банковский вестник Республики Беларусь. – 2002. – № 11. – С. 22–26. – Режим доступу до журн. : <http://www.nbrb.by/bv/narch/216/4.pdf>.
9. Дін, Дж. Монетарна політика у країнах з розвинутою економікою та перехідних економіках : ілюстрації з Канади, Польщі та України [Електронний ресурс] / Джеймс В. Дін // Центр інформаційних та соціальних програм. – Режим доступу : <http://www.cisp.org.ua>.
10. Мишкін, Ф. Інфляційне таргетування у країнах, що розвиваються [Електронний ресурс] / Фредерік С. Мишкін // Національне Бюро Економічних Досліджень. – 2000. – WP7618. – 14 р. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w7618.pdf>.
11. Гош, А. Інфляція у перехідних економіках: Рівень та причини [Текст] / Атіш Гош // МВФ робочі документи. – 1997. – № 97/80. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
12. Мельник, О. М. Інфляція в період трансформації економічної системи України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» [Текст] / О. М. Мельник. – К., 2002. – 31 с.
13. Кальво, Г. Страх перед впровадженням плаваючих курсів [Текст] / Грегори Кальво // НБЕД робочий документ. – Кембрідж : Національне Бюро Економічних Досліджень, 2000. – № 7993. – 43 р.

References

1. Kaufmann, D. (1997). *Why is Ukraine's Economy – and Russia's – not growing*. The World Bank Transition Review.
2. Bilenko, Y. I. (2011). *The modern problems of the Development of CEU Countries [Suchasni problemy ekonomichnoho rozvytku krain tcentralnoi ta skhidnoi Yevropy]*. Lviv: Lviv National Ivan Franko University.
3. Brada, J. (1999). *Monetary policy in transition economies: will work a setting of the inflation target? [Monetarnaia politika v stranach s perekhodnoi ekonomikoi: srobotayet li ustanovlenie tselevoho urovnia inflitsii]*. Transformation.

-
4. IMF World Economic Outlook, (1997). *Monetary and Financial Sector Policies in Transition Countries*. IMF Report.
 5. IMF Statistical Data.
 6. Leijonhufvud, A. *Constitutional Constraints on the Monetary Powers of Government*. Mass : Lexington Books.
 7. Hrytsenko, A. (2011). *Monetary strategy: a way to the effective monetary policy [Monetarna strategija: shliakh do efektyvnoi hroshovo-kredytnoi polityky]*. Kyiv: Visnyk NBU.
 8. Kryvorotov, D. (2002). *Monetary targeting [Monetarne targetuvannia]*. Minsk: Bankovski visnyk.
 9. Din, J. (2000). *Monetary policy in developed economies and emerging economies: illustrations from Canada, Poland and Ukraine [Monetarna polituka u krainakh z rozvynutoiu ekonomikoiu ta perekhidnykh ekonomikakh : iliustratsii z Kanady, Polshchi ta Ukrainy]*. Center for Information and Social Programs.
 10. Mishkin, F. (2000). *Inflation targeting in emerging market countries*. National Bureau of Economic Research.
 11. Ghosh, A. (1997). *Inflation in Transition Economies: How Much? And Why?* IMF Working Paper.
 12. Melnyk, O. (2002). *Inflation during the transformation of the economic system of Ukraine [Inflatsiia v period transformatsii ekonomichnoi syttemy Ukrainy]*. Kyiv.
 13. Calvo, G. (2000). *Fear of Floating*. NBER Working Paper.

Стаття надійшла до редакції 05.04.2013 р.

Тетяна Володимирівна КРАВЧЕНКО

асистент кафедри економіко-математичного моделювання,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
проспект Свободи, 4а, кв. 71, м. Київ, 04108, Україна
E-mail: ktv19@ukr.net
Телефон: +380674979466

МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Кравченко, Т. В. Методи прогнозування регіонального економічного розвитку [Текст] / Тетяна Володимирівна Кравченко // 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”, 2013. – Том 13. – С. 88-94. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто сутність основних методів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. Проаналізовано їх багатоманітний спектр, на основі чого розроблено узагальнюючу схему-класифікацію основних методів прогнозування економічного розвитку регіону. Розкрито роль та значення провідних прогнозних методів і висвітлено особливості їх застосування в сучасних умовах України. Визначено основні переваги цих методів, які поєднують економіко-математичне моделювання та сценарії розвитку. За результатами дослідження з'ясовано функціональну роль економіко-математичних та інших методів прогнозування економічного розвитку, яка полягає в тому, щоб виявити принципи й внутрішню логіку формування регіональної економіки, визначити її структуру й елементи, їхні взаємозв'язки і механізми функціонування, які є основою для розробки регіональних цільових та комплексних програм, прогнозування майбутнього стану галузей економіки тощо.

Ключові слова: прогноз, методи прогнозування, регіон, соціально-економічний розвиток.

Татьяна Владимировна КРАВЧЕНКО

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность основных методов прогнозирования социально-экономического развития региона. Проанализировано их разнообразие, на основе чего разработана обобщающая схема-классификация основных методов прогнозирования экономического развития региона. Раскрыты роль и значение ведущих прогнозных методов и освещены особенности их применения в современных условиях Украины. Определены основные преимущества этих методов, которые сочетают экономико-математическое моделирование и сценарии развития. По результатам исследования выяснена функциональная роль экономико-математических и других методов прогнозирования экономического развития, которая заключается в том, чтобы выявить принципы и внутреннюю логику формирования региональной экономики, определить ее структуру и элементы, их взаимосвязи и механизмы функционирования, которые являются основой для разработки региональных целевых и комплексных программ, прогнозирования будущего состояния отраслей экономики и т. д.

Ключевые слова: прогноз, методы прогнозирования, регион, социально-экономическое развитие.

Tetiana Volodymyrivna KRAVCHENKO

Assistant to the Chair of Economic and Mathematic Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
4a Svobody Ave., Apt. 71, Kyiv, Ukraine, 04108
E-mail: ktv19@ukr.net
Phone: +380674979466

METHODS OF FORECASTING OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

The article considers the essence of the main methods of forecasting of socio-economic development of the region. The article provides the analysis of a diverse range of forecasting methods, based on which a generalizing classification scheme of the basic methods of forecasting economic development of the region has been developed. The role and importance of the leading forecasting methods have been defined. The specifics of their application in the conditions of modern Ukraine are highlighted. The basic advantages of these methods are defined, combining both economic and mathematical modeling and development scenarios. According to the results of the research the functional role of the economic and mathematical and other methods of forecasting of the economic development has been defined. Which is to identify the principles and internal logic of regional economy formation, to determine its structure and elements, their interrelationships and functioning mechanisms that can be the basis for development of purpose-oriented and comprehensive regional programs and of forecasting the future state of certain sectors of economy, etc.

Keywords: forecasting, methods of forecasting, region, socio-economic development.

JEL classification: R15

Вступ. На сучасному етапі розвитку суспільства жодна сфера життя не може обійтись без прогнозів як основного засобу погляду у майбутнє. Особливо важливе значення мають ті, які пов'язані з соціально-економічним розвитком регіону, що дають змогу обґрунтувати основні напрямки економічної політики держави, передбачити основні наслідки прийнятих управлінських рішень. Тому аналіз і прогнозування економічного розвитку є одним з основних наукових чинників формування державної стратегії і тактики регіонального розвитку. На основі науково обґрунтованих прогнозів регіональним органам управління надається можливість визначати цілі економічного розвитку регіону, уточнювати програмні заходи і пріоритети в розвитку регіонального господарського комплексу, формулювати сценарії розвитку галузей, технічного прогресу, розміщення і розвитку виробництва, робочої сили, удосконалення інфраструктури тощо.

Питанням прогнозування економічного розвитку регіону присвячена значна увага в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Цими проблемами займались, зокрема, Н. Багров, О. Бодрак, С. Божко, О. Білоус, Є. Брикун, В. Буркинський, І. Вахович, В. Геєць, Ю. Гладкий, З. Герасимчук, Б. Данилишин, І. Кондіус, І. Коломієць, К. Фісун, О. Черевко, А. Чистобаєв та інші. Їхні праці є основою для розробки і реалізації нових напрямів і гнучких методик щодо моделювання економічного розвитку регіону на основі ефективних методів прогнозування.

Метою статті є аналіз методів прогнозування з одночасним визначенням їх наближеної достовірності для прогнозування соціально-економічного розвитку регіону.

Відповідно до поставленої мети основними завданнями статті є:

- визначити та охарактеризувати інтуїтивні (експертні) та формалізовані методи соціально-економічного прогнозування;
- з'ясувати особливості їхнього застосування у процесі визначення способів подальшого економічного розвитку в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Важливою формою проведення державою регіональної політики є прогнозування, основною метою якого є обґрунтування напрямів та перспектив розвитку регіону для вироблення економічної і соціальної політики і прийняття відповідних управлінських рішень.

Прогнозування соціально-економічного розвитку регіону – це передбачення майбутнього стану економіки і соціальної сфери як однієї із складових частин державного регулювання економіки, яка покликана визначати напрямки розвитку регіонального комплексу та його структурних складових [8, с. 259].

Прогнозування соціально-економічного розвитку регіону засноване на якісному й кількісному аналізі реальних економічних процесів, виявленні об'єктивних умов, факторів і тенденцій його розвитку. Досягти цього можна, використовуючи різні методи моделювання, які допомагають знайти найоптимальніші напрямки економічного розвитку засобами математичного

моделювання, зокрема сценарного аналізу й економіко-математичного моделювання.

Під методами прогнозування слід розуміти сукупність способів і прийомів мислення, які дають змогу на основі ретроспективного аналізу тенденцій та закономірностей розвитку ендогенних (внутрішніх) та екзогенних (зовнішніх) даних об'єкта прогнозування зробити висновок про його розвиток у майбутньому за певних умов [10, с. 84].

Стисло розглянемо практичну цінність основних методів соціально-економічного прогнозування.

За оцінкою спеціалістів-регіоналістів, нараховується більш ніж 200 методів прогнозування, хоча на практиці використовується 20-30. Аналізуючи багатоманітний спектр методів прогнозування, ми розробили загальну схему-класифікацію основних методів прогнозування економічного розвитку регіону (рис. 1). Серед них можна виокремити інтуїтивні та формалізовані (розрахункові), які містять такі групи методів:

- інтуїтивні: методи експертних оцінок (індивідуальні і колективні), метод історичних та географічних аналогій і прогнозування за зразком;
- формалізовані: методи прогновної екстраполяції, методи моделювання, економіко-математичні методи.

Інтуїтивні методи використовуються в тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через складність об'єкта прогнозування. Ці методи в основному базуються на використанні експертних оцінок. У цьому випадку використовуються думки експертів щодо поведінки об'єкта прогнозування.

Суть методу експертних оцінок полягає у тому, що в основу прогнозу закладаються здійснені експертизи (аналізу явищ, об'єктів, процесів та можливих шляхів їх розвитку) окремими фахівцями (індивідуальна експертна оцінка), або групою фахівців (колективна експертна оцінка). За допомогою цього методу виявляються особливості прогнозних завдань і систематизується інформація, необхідна для розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіону, а також для прийняття управлінських рішень задля її реалізації. Хоча отримані результати експертного аналізу мають певною мірою суб'єктивний характер, його переваги полягають в отриманні незалежних та фахових оцінок [2, с. 168].

Метод експертних оцінок є одним з новітніх методів ситуаційного аналізу, придатним до використання з метою з'ясування ступеня гостроти проблем розвитку об'єкта у процесі розробки стратегії регіону. У практиці прогнозування найпоширенішими серед методів індивідуальної експертної оцінки є методи інтерв'ю, аналітичний та написання сценарію. До

колективних методів експертних оцінок належать методи колективної генерації ідей («мозкової атаки»), побудови «дерева цілей».

Метод історичних та географічних аналогій і прогнозування за зразком вимагає застосування своєрідної екстраполяції. Техніка прогнозування полягає в аналізі високорозвиненої системи (країни, регіону, галузі) одного і того ж наближеного рівня, такий тепер є в менш розвиненій аналогічній системі, і на основі історії розвитку процесу, що вивчається, у високорозвиненій системі будується прогноз для менш розвиненої системи. Практика свідчить, що такі аналогії можна використовувати при визначенні шляхів розвитку нових галузей і видів техніки (виробництво ЕОМ, телевізорів тощо), структури виробництва, споживання тощо. Отриманий таким чином «зразок» – лише початковий пункт прогнозування. До остаточного висновку можна прийти, лише наслідуючи внутрішні умови розвитку і закономірності [4, с. 58-60].

Формалізовані методи прогнозування базуються на математичній теорії, яка забезпечує підвищення достовірності та точності прогнозів, значно скорочуючи строки їх розроблення, дозволяє забезпечити діяльність з обробки інформації та оцінки результатів [6, с. 131]. До цієї групи належать:

- методи прогновної екстраполяції – методи, основою яких є припущення щодо незмінності чинників, що визначають розвиток об'єкта, тобто сутність методу полягає в продовженні минулого шляху розвитку на майбутнє. При формуванні прогнозів за допомогою екстраполяції виходять з тенденцій змін тих чи інших кількісних характеристик об'єкта, що статистично склалися. Він ураховує динаміку прогнозованих індикаторів, а також можливі тенденції їх варіації;
- методи моделювання (економіко-математичні методи) передбачають використання у процесі прогнозування різних видів економіко-математичних моделей, які становлять формалізований опис об'єкта (економічного процесу), що досліджується, у вигляді математичних залежностей.

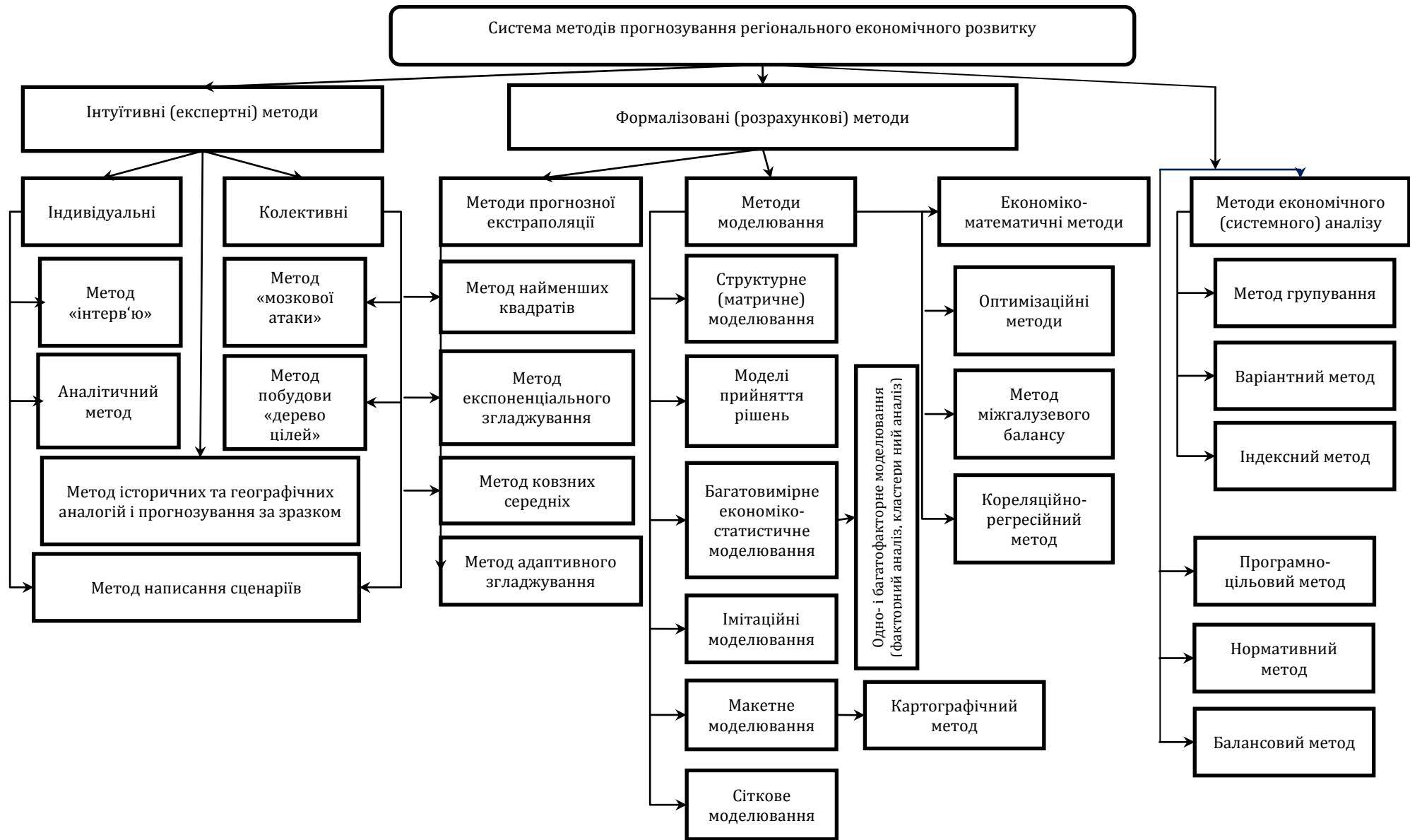


Рис. 1. Узагальнююча схема-класифікація основних методів прогнозування економічного розвитку регіону [1-7; 9]

Проте це не вичерпний перелік методів. У процесі прогнозування та розроблення програм соціально-економічного розвитку регіонів широко використовуються такі методи, як:

1. Методи економічного (системного) аналізу, суть якого полягає в тому, що економічний процес або явище ділиться на складові частини, визначається взаємозв'язок і вплив цих частин одна на одну і на хід розвитку процесу. Аналіз дозволяє розкрити сутність такого процесу, визначити закономірність його зміни в прогнозованому періоді, всебічно оцінити можливості і шляхи досягнення поставлених цілей. До цих методів можна зарахувати методи групування, варіативний і індексний методи.
2. Програмно-цільовий метод полягає у відбиранні основних цілей соціально-економічного розвитку, розробленні взаємопов'язаних заходів щодо їх досягнення у визначені терміни при збалансованому забезпеченні ресурсами з урахуванням їх ефективного використання.
3. Цей метод передбачає можливість складання та реалізації проблемних і комплексних цільових регіональних програм, які складають документ, у якому міститься ціль та комплекс науково-дослідних, виробничих, організаційно-господарських, соціальних та інших завдань та заходів, які узгоджені за ресурсами, виконавцями та строками здійснення.
4. Нормативний метод є методикою обґрунтування показників соціально-економічного розвитку регіону за допомогою заздалегідь розроблених і законодавчо встановлених норм і нормативів.
5. Норми і нормативи складають необхідну базу, наукові розробки регіональних економічних прогнозів, планів, програм, техніко-економічних проектів. За допомогою норм та нормативів обґрунтовуються найважливіші пропорції, розвиток матеріального виробництва та невиробничої сфери, здійснюється регулювання економічного розвитку.
6. Балансовий метод полягає в пов'язуванні потреб регіону у різних видах продукції та ресурсів з можливостями виробництва та джерелами ресурсів. Він характеризується тим, що при забезпеченні розділів, показників економічного розвитку регіону, складанні соціально-економічного прогнозу регіону, регіонального бюджету використовується сукупність прийомів, які дозволяють пов'язати потреби в певній сфері з наявними ресурсами, а також з можливими ресурсами, які органи управління повинні повернути з позабюджетних джерел, бюджетів через субвенції, субсидії, кредити. Цей метод використовується, щоб досягти рівноваги між основними показниками, які, з одного боку,

будуть описувати необхідні потреби, а з іншого - ресурси, які повинні бути залучені для виконання цих потреб.

Для забезпечення найбільшої вірогідності й обґрунтування планових завдань у практиці планування застосовують одночасно декілька із зазначених вище методів залежно від об'єкта моделювання. Це дозволяє всебічно обґрунтувати економічну та соціальну ефективність реалізації запланованих заходів і завдань.

Проте треба зауважити, що при класифікації методів прогнозування необхідно мати на увазі, що «змістовна систематизація методів прогнозування повинна визначатися самим об'єктом прогнозування, економічними процесами розвитку і їх закономірностями» [10, с. 44].

На сучасному етапі розвитку українського суспільства основним інструментарієм для прогнозування економічного розвитку є розробка та застосування комбінованих методів, які поєднують економіко-математичне моделювання та сценарії розвитку, що притаманні інтуїтивним (експертним) методам. Основні переваги цих методів полягають:

- у можливості підвищення змістовного навантаження моделі шляхом уведення в неї параметрів, що враховують вплив державного регулювання;
- при його використанні з'являється можливість пом'якшення протиріччя між реалістичністю та точністю прогнозу: розширення кола обставин, що беруться до уваги (що сприяє підвищенню реалістичності моделі) не супроводжується відмовою від формальних методів (що забезпечує точність прогнозу).

Результати такого прогнозування використовуються на всіх рівнях прийняття державно-управлінських рішень, зокрема прогнозування окремих напрямків регіонального розвитку є основою для розробки регіональних цільових та комплексних програм, прогнозування майбутнього стану галузей економіки застосовується для формування стратегії і розробки державних програм розвитку, результати макроекономічного прогнозування обумовлюють стратегію розвитку регіону та країни тощо.

Висновки

1. Прогнозування є важливим та неодмінним елементом досліджень трансформаційних змін ефективного регіонального економічного розвитку. В процесі систематизованого науково обґрунтованого прогнозування розвитку соціально-економічних процесів відбувся розвиток методології прогнозування як сукупність методів, прийомів і способів мислення, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних, екзогенних та ендогенних зв'язків об'єкта прогнозування, а також їх вимірювань у межах

цього явища або процесу вивести судження певної достовірності щодо його майбутнього розвитку.

2. Дослідження різних класифікаційних схем методів прогнозування дозволяє виділити в якості основних класів інтуїтивні (експертні), формалізовані, методи економічного (системного) аналізу тощо, спеціалізація яких обумовлена специфікою цілей і завдань, кількістю і якістю вихідної інформації, періодом попередження прогнозу. Застосування цих та інших методів для прогнозних досліджень формування економічного розвитку регіону є основою подальших наукових розвідок із цього питання.

3. Розуміння напрямку, у якому буде розвиватися регіон, має важливе значення при

формуванні стратегії регіонального розвитку. Воно досягається на підґрунті загальноекономічних прогнозів, які поєднують економіко-математичне моделювання та сценарії перспективного розвитку, в основу яких повинні бути покладені вірогідні ситуації майбутнього розвитку самої системи, її взаємозв'язки з іншими системами.

Таким чином, функціональна роль економіко-математичних і інших методів прогнозування економічного розвитку полягає в тому, щоб виявити принципи й внутрішню логіку формування регіональної економіки, визначити її структуру й елементи, їхні взаємозв'язки і механізми функціонування.

Список літератури

1. Байнев, В. Ф. Економіка регіона [Текст]: учеб. пособие / В. Ф. Байнев, С. А. Пелих. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, ИВЦ Минфина, 2007. – 272 с.
2. Важинський, Ф. А. Основні методи прогнозування соціально-економічного розвитку регіону [Текст] / Ф. А. Важинський, І. Ф. Коломієць // Науковий вісник: зб. наук.-техн. пр. - Львів: Український державний лісотехнічний університет. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 166-170.
3. Круш, П. В. Національна економіка [Текст]: підручник. / За ред. проф., к.е.н. П. В. Круша. 2-е вид. — К.: Каравела; Піча Ю. В., 2008. – 428 с.
4. Прогнозирование и планирование экономики [Текст] : учеб.пособие / В. И. Борисевич, Г. А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В. И. Борисевича, Г. А. Кандауровой. – Мн.: Интерпрессервис; Эксперспектива, 2001. – 380 с.
5. Регіональна економіка [Текст]: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання спеціальностей економіка підприємства та бухгалтерський облік / Авт.: О. В. Димченко, Н. М. Матвеева, С. М. Гайденко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 205 с.
6. Стеценко, Т. О. Управління регіональною економікою [Текст]: навч. посіб. / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко; ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2009. – 471 с.
7. Тодосійчук, В. Л. Регіональна економіка [Текст]: підручник / В. Л. Тодосійчук. – Вінниця, ВДАУ, 2008. – 434 с.
8. Фетисов, Г. Г. Региональная экономика и управление [Текст]: учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
9. Фісун, К. А. Методологія програмування розвитку регіонів України [Текст]: монографія / К. А. Фісун. – Харків, 2007. – 401 с.
10. Хауштейн, Г. Методы прогнозирования в социалистической экономике [Текст] / Г. Хауштейн ; под ред. А. Н. Ефимова, А. И. Анчишкина, В. М. Савинкова ; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1971. – 400 с.
11. Швайка, Л. А. Державне регулювання економіки [Текст]: навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

References

1. Bainev, V. F. (2007). *Region economy [Ekonomika rehiona]*. Minsk: Management Academy by the President of the Republic of Belarus, Ministry of Finance Publishing Centre.
2. Vazhynskiy, F. A., Kolomiiets, I. F. (2004). *Basic methods of forecasting region socio-economic development [Osnovni metody prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvitku rehionu]*. Academic herald: Collection of academic and technical works, 14.7, 166-170.
3. Krush, P. V. (2008). *National economy [Natsionalna ekonomika]*. Kyiv: Karavella.
4. Borysevych, V. I., Kandaurova, G. A., Kandaurov, N. N. (2001). *Economy forecasting and planning [Prohnozirovanie i planirovanie ekonomiki]*. Minsk: Interpressservice; Ekoperspektiva.
5. Dymchenko, O. V., Matvieieva, N. M., & Gaidenko, S. M. (2008). *Regional economy [Rehionalna ekonomika]*. Kharkiv: Kharkov National University of Municipal Economy.
6. Stetsenko, T. O. (2009). *Regional economy management [Upravlinia rehionalnoiu ekonomikoiu]*. Kyiv: Kyiv National Economic University.
7. Todosiichuk, V. L. (2008). *Regional economy [Rehionalna ekonomika]*. Vinnytsia: Vinnytsia State Agrarian University.
8. Fetisov, G. G. Oreshyn, V. P. (2006). *Regional economy and management [Rehionalnaia ekonomika i upravlenie]*. Moscow: INFRA-M.

-
9. Fisun, K. A. (2007). *Methodology of programming the development of the regions of Ukraine [Metodolohiia prohramuvannia rozvitku rehioniv Ukrainy]*. Kharkiv.
 10. Haustein, G. (1971) *Methods of programming in socialistic economy [Metody prohnozirovaniia v sotsialisticheskoi ekonomike]*. Moscow: Progress.
 11. Shvaika, L. A. (2006). *State regulation of economy [Derzhavne rehuliuвання ekonomiky]*. Kyiv: Znannia.

Стаття надійшла до редакції 01.05.2013 р.

Олена Анатоліївна КРИВОШИЯ

аспірантка кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
вул. Г. Сковороди, 2, м. Київ, 04655, Україна
E-mail: OKryvoshyia@gmail.com
Телефон: +380978471200

Олена Яківна БАЗІЛІНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
вул. Г. Сковороди, 2, м. Київ, 04655, Україна
E-mail: bazilio17@rambler.ru

**ОСНОВНІ МЕТОДИ УСУНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ
МІЖ РИНКОВИМИ ГРАВЦЯМИ: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ**

Кривошия, О. А. Основні методи усунення інформаційної асиметрії між ринковими гравцями: мікроекономічний рівень [Текст] / Олена Анатоліївна Кривошия, Олена Яківна Базилінська // 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”, 2013. – Том 13. – С. 95-100. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Формування ефективних методів збору інформації та способів її обробки є одним із шляхів зменшення ризиків діяльності підприємства та розширення його ринкових можливостей. У статті систематизовано основні показники оцінки кон'юнктури ринку, що розраховуються в інформаційних системах маркетингу. Сформовано узагальнену систему аналітичних кроків для зниження та усунення негативних наслідків недосконалості інформаційного середовища. Запропоновано комплекс заходів для удосконалення організаційно-комерційної діяльності підприємства, при цьому особлива увага звертається на маркетингову інформаційну систему та її складові: систему внутрішньої звітності, систему збирання поточної маркетингової інформації, систему маркетингових досліджень та аналітичну систему маркетингу. Схематично репрезентовано взаємодію гравців на ринку, які активно використовують маркетингову інформаційну систему в умовах інформаційної асиметрії.

Ключові слова: інформаційна асиметрія, маркетингова інформаційна система, інформаційний сигнал, аналітичний показник.

Елена Анатольевна КРИВОШИЯ

Елена Яковна БАЗИЛИНСКАЯ

**ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ УСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ
МЕЖДУ РЫНОЧНЫМИ ИГРОКАМИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ**

Аннотация

Формирование эффективных методов сбора информации и способов ее обработки является одним из путей уменьшения рисков деятельности предприятия и расширения его рыночных возможностей. В статье систематизированы основные показатели оценки рынка, рассчитываемые в информационных системах маркетинга. Сформирована обобщенная система аналитических шагов для снижения и устранения негативных последствий несовершенства информационной среды. Предложен комплекс мер по совершенствованию организационно-коммерческой деятельности предприятия, при этом особое внимание уделено маркетинговой информационной системе и ее составляющим: системе внутренней отчетности, системе сбора текущей маркетинговой информации, системе маркетинговых исследований

и аналитической системе маркетинга. Схематически представлено взаимодействие игроков на рынке, которые активно используют маркетинговую информационную систему в условиях информационной асимметрии.

Ключевые слова: *информационная асимметрия, маркетинговая информационная система, информационный сигнал, аналитический показатель.*

Olena Anatoliivna KRYVOSHIA

graduate student,
Department of Finance,
National University of "Kyiv-Mohyla Academy"
H. Skovoroda street, 2, Kyiv, 04655, Ukraine
E-mail: OKryvoshyia@gmail.com
Phone: +380978471200

Olena Yakivna BAZILINSKA

PhD, Associate Professor, Lecturer,
Department of Finance,
National University of "Kyiv-Mohyla Academy"
H. Skovoroda street, 2, Kyiv, 04655, Ukraine
E-mail: bazilio17@rambler.ru

BASIC METHODS OF INFORMATIONAL ASYMMETRY ELYMINATION: MICROECONOMIC LEVEL

Abstract

Formation of effective methods of information collection and processing is one of the ways to reduce the risks of the company business activity and to expand its market opportunities. In the article the major market indices that are calculated in Information Marketing System are reviewed. The generalized system of analytical steps to reduce and eliminate the negative effects of imperfect information environment is formed. A range of measures to improve organizational business activity of enterprise is proposed. The special attention is paid to the Marketing Information System and its components: the system of internal accounting, the system of collecting current marketing information, the system of marketing research and analytical marketing system. The interaction of market participants, who actively use the marketing information system in the conditions of information asymmetry, is schematically represented.

Keywords: *information asymmetry, marketing information system, information signal, analytical index.*

JEL classification: D82

Вступ. Сучасні ринки характеризуються суттєвою інформаційною асиметрією, тобто нерівномірним розподілом між ринковим гравцями інформації, необхідної для прийняття рішень про купівлю і продаж, а також управлінських рішень. Кожному учаснику ринкових відносин доступний лише обмежений об'єм інформації, що безпосередньо впливає на ефективне функціонування всіх елементів та учасників ринкових відносин, а також на їх фінансові результати.

Ринкові сигнали дозволяють зменшити негативний вплив асиметричної інформації, оскільки вони містять конкретну інформацію про якість та характеристики товару. Однак не всі інформаційні сигнали є якісними; наприклад, реклама не дає чіткого уявлення щодо якості товару, оскільки ідеалізує його характеристики.

Відносно ефективний інформаційний сигнал можуть подавати зовнішній вигляд товару, дипломи та сертифікати якості. Додатковими джерелами, що містять інформацію про дійсну якість товару, є гарантії та сервісні зобов'язання.

Проте використання тільки вибірових інформаційних сигналів є неефективним для мінімізації наслідків інформаційної асиметрії, тому необхідно розробити комплексний підхід до усунення інформаційної асиметрії між ринковими гравцями, який би мінімізував ризики невизначеності ринкового середовища.

Підприємства використовують інформацію, отриману із зовнішнього середовища, для реалізації наступних цілей:

– для розширення ринку збуту та максимізації прибутку;

- для зниження рівня ризиків та зменшення невизначеності;
- для одержання позицій лідера на ринку;
- для оцінювання ефективності своєї діяльності.

При цьому існування інформаційної асиметрії на ринку найсуттєвіше впливає на рівень ризиків, оскільки не дозволяє приймати ефективні управлінські рішення. Ринкові гравці, що володіють більшим об'ємом інформації чи більш точними даними, будуть лідерами. Тому формування ефективних методів збору інформації та способів її обробки є одним із шляхів до розширення ринкових можливостей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На актуальність проблеми недосконалості інформаційного середовища та її вплив на ефективність діяльності підприємств звертали увагу у своїх дослідженнях багато представників вітчизняної та світової економічної думки. Серед них варто назвати М. Артуса, Ф. Котлера, І. Ліпсица, Р. Ноздрьову, О. Потакаєву, З. Шершньову.

Мета статті. Метою роботи є розробка комплексу аналітичних заходів щодо виявлення основних причин виникнення інформаційної асиметрії та визначення основних методів її усунення.

Виклад основного матеріалу. Інформація, що використовується при прийнятті управлінських рішень, повинна мати комплексний характер та відображати кон'юнктуру ринку. Комплексний характер про ситуацію на ринку можна отримати через дослідження кон'юнктури ринку.

Для цього необхідно використовувати такі групи показників: виробництво товарів в асортименті, продаж товарів, рух товарів, оновлення товарного асортименту, частка ринку, забезпеченість виробництва, динаміка цін, відносини з покупцями, портфель замовлень. Система показників, які розраховуються в інформаційних системах маркетингу для дослідження кон'юнктури ринку, наведено в таблиці 1.

При цьому дослідження кон'юнктури ринку для прийняття рішень гравцями повинно складатись не тільки з статистичного дослідження, а містити три складових, що забезпечуватимуть як комплексний характер отриманої інформації, так і її динамічність. Так А. С. Савоценко пропонує залучити в схему кон'юнктурного дослідження ринку такі елементи:

1. Оцінювання кон'юнктури ринку в поточному періоді (інформація щодо виробництва, постачання, продажу, запасів товарів, ритмічності поставок; темпів оновлення асортименту; змін якості товарів;

2. Прогноз основних трендів ринку (товарного дефіциту чи надлишку, купівельної спроможності споживачів, змін у податковій та митній політиці держави);

3. Розробка пропозицій та рекомендацій щодо необхідних заходів для нормалізації стану на ринку товарів (удосконалення графіків постачання, зміна чи вихід на нові сегменти ринку, фокус на перспективні товарні категорії та скорочення асортименту неприбуткових товарних груп, реклама, сервісне обслуговування) [2].

До заходів зниження негативних наслідків інформаційної асиметрії для ринкових гравців необхідно зарахувати удосконалення їх організаційно-комерційної діяльності. Організаційно-комерційна діяльність об'єднує сукупність дій з інформування та ознайомлення споживачів (покупців) з товарами/послугами, що виробляються чи продаються, а також із виробниками/продавцями з метою встановлення комерційних зв'язків та укладання торговельних угод [2].

Удосконалення організаційно-комерційної діяльності підприємства повинно передбачати такі заходи:

- вчасне забезпечення ринкового гравця інформацією про вимоги ринку щодо якості товару та його можливої ціни;
- розширення прийомів маркетингових досліджень ринку;
- моніторинг відповідності продукції запитам ринку;
- розробка прийомів прогнозування дій конкурентів;
- активний розвиток системи просування товару;
- регулярний перегляд стратегії підприємства відповідно до змін ринкового середовища.

Основним методом усунення наслідків інформаційної асиметрії є формування та використання маркетингової інформаційної системи. Маркетингова інформаційна система – це безперервно діюча система, призначена для збирання, обробки, аналізу, оцінювання та розподілу інформації, яка необхідна для прийняття рішень із питань маркетингового планування, впровадження маркетингових заходів та контролю за їх виконанням [4, с. 30].

Маркетингова інформаційна система підприємства містить систему внутрішньої звітності підприємства, систему збирання поточної маркетингової інформації, систему маркетингових досліджень та аналітичну систему маркетингу (рис. 1).

Таблиця 1. Система показників, які розраховуються в інформаційних системах маркетингу для дослідження кон'юнктури ринку

№	Показники	Розрахункові дані
1	Виробництво товарів в асортименті	1.1. Обсяг випуску товарів (у вартісних та кількісних показниках). 1.2. Динаміка і темпи випуску товарів за період, що аналізується. 1.3. Питома вага товарів у загальному обсязі виробництва.
2	Продаж товарів	2.1. Продаж товарів (оптова та роздрібна торгівля). 2.2. Продаж товарів по групах і в асортименті. 2.3. Динаміка реалізації товарів. 2.4. Реалізація товарів по розрахункових сегментах.
3	Рух товарів	3.1. Рух товарів на підприємстві за період (у вартісних і кількісних показниках). 3.2. Залишки товарів на певну дату. 3.3. Аналіз стану залишків товарів за період. 3.4. Неліквідні товари.
4	Оновлення товарного асортименту	4.1. Перелік товарів за датами впровадження у виробництво. 4.2. Перелік нових товарів за датами оновлення товарного асортименту. 4.3. Темпи оновлення товарів. 4.4. Продаж нових товарів. 4.5. Питома вага реалізації нових товарів.
5	Частка ринку	5.1. Частка товару (товарної групи) на ринку. 5.2. Динаміка частки товару на ринку за період. 5.3. Динаміка частки товару конкурентів на ринку за період.
6	Забезпеченість ресурсами	6.1. Забезпеченість матеріальними ресурсами. 6.2. Забезпеченість трудовими ресурсами.
7	Динаміка цін	7.1. Динаміка цін по товарах за період. 7.2. Динаміка цін по видах цін (оптові та роздрібні) за період. 7.3. Продаж товарів зі зниженою ціною.
8	Відносини з покупцями	8.1. Виконання договорів і замовлень покупців. 8.2. Виконання договорів і замовлень покупців по асортименту товарів. 8.3. Зміни в договорах і замовленнях на товари. 8.4. Стан розрахунків за товари з покупцями. 8.5. Заборгованість покупців за товари (дебіторська заборгованість). 8.6. Заборгованість підприємств за товари (кредиторська заборгованість). 8.7. Перелік товарів, на які отримано рекламації.
9	Портфель замовлень	9.1. Перелік товарів і кількість замовлень на них по покупцях і періодах (кількісні і вартісні показники). 9.2. Порівняльна таблиця змін у замовленнях на товари в асортименті по періодах (кількісні і вартісні показники). 9.3. Порівняльна таблиця змін у замовленнях на товари в асортименті.

Примітка. Згідно з джерелом [1].

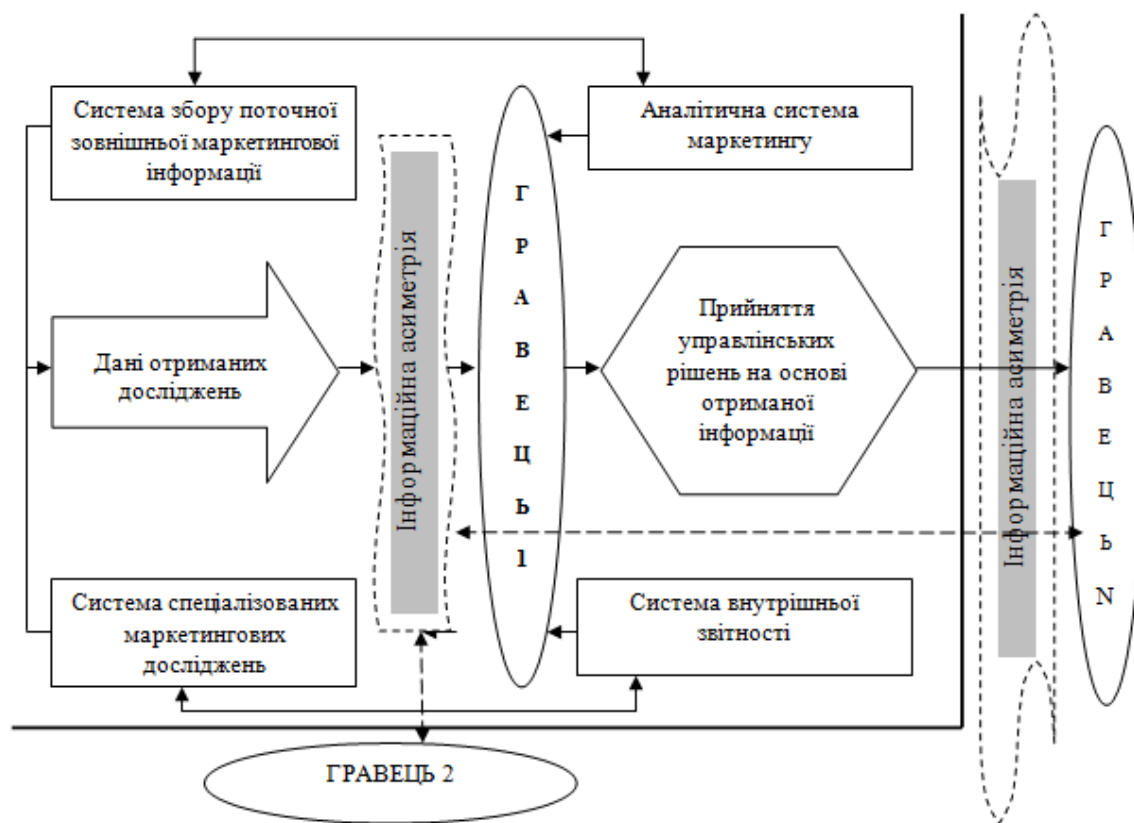


Рис. 1. Взаємодія ринкових гравців, які активно використовують маркетингову інформаційну систему, в умовах інформаційної асиметрії

Система збирання поточної маркетингової інформації призначена для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку за допомогою комплексу відповідно обраних та удосконалених джерел і процедур (наприклад, аналіз щоденної преси, літератури, відомості, отримані від конкурентів).

Система спеціалізованих маркетингових досліджень на підприємстві містить проектування, збір, обробку та аналіз даних, що потребують спеціального дослідження конкретної маркетингової проблеми. Підприємство може провадити маркетингові дослідження власними силами, а також отримати результати досліджень, замовляючи їх у спеціалізованих агентствах. З огляду на умови інформаційної асиметрії вважаємо, що потенційно найважливішими напрямками спеціалізованих маркетингових досліджень є вивчення поведінки споживачів, кон'юнктури ринку, короткострокові та довготермінові прогнози його розвитку, аналіз політики цін, аналіз діяльності конкурентів. Дані, отримані через систему збору поточної зовнішньої маркетингової інформації та систему спеціалізованих маркетингових досліджень, обов'язково слід коректувати на рівень інформаційної асиметрії на ринку, адже вони піддаються значному впливу інших ринкових гравців.

Система внутрішньої звітності підприємства дозволяє здійснювати моніторинг показників, які відображають рівень поточного збуту, суми витрат, обсягу матеріальних запасів, руху готівки, дані про дебіторську та кредиторську заборгованості, інші показники внутрішньої звітності.

Аналітична система маркетингу підприємства є найбільш інтелектуально озброєною складовою інформаційної маркетингової системи та має прогресивні засоби для аналізу даних і проблемних ситуацій. До цієї системи належать такі методи, як кореляційний, регресійний, факторний та кластерний аналіз.

Висновки та перспективи подальших розвідок. До методів усунення інформаційної асиметрії на рівні підприємства відносяться:

1. Комплексне дослідження кон'юнктури ринку.
2. Дослідження інфраструктури ринку та її розвитку.
3. Накопичення та використання інформаційних ресурсів.
4. Формування і поширення інформаційних продуктів.
5. Постійне удосконалення організаційно-комерційної діяльності.
6. Ведення активної комунікаційної політики.
7. Формування та використання власної маркетингової інформаційної системи.

Більш глибокий аналіз складових інформаційних потоків підприємства та маркетингової інформаційної системи дозволить запропонувати механізми покращення систематизувати основні недоліки в структурі ефективності його діяльності.

Список літератури

1. Пінчук, Н. С. Інформаційні системи і технології в маркетингу : навчальний посібник / Пінчук Н. С., Галузинський Г. П., Орленко Н. С. – К. : КНЕУ, 1999. – 328 с.
2. Савощенко, А. С. Інфраструктура товарного ринку : [навчальний посібник] / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 336 с.
3. Економічна енциклопедія : у трьох томах / Редкол. : ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.. – Т. 2. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
4. Мороз, Л. А. Маркетинг : підручник / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай; за редакцією Л. А. Мороз ; 2-ге вид. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти, «Інтелект-Захід», 2002. – 244 с.
5. Дойль, П. Маркетинг-менеджмент и стратеги / Питер Дойль / 3-е издание ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с. – (Серія «Маркетинг для професіоналов»).
6. Маркетинговий аналіз : навчальний посібник / В. В. Липчук, І. Г. Яців, Б. М. Гошко, О. Й. Гошко. – К. : Академвидав, 2007. – 216 с. – (Серія «Альма-матер»).
7. Кочура, Є. В. Моделювання макроекономічної динаміки : навчальний посібник / Є. В. Кочура, В. М. Косарев. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 236 с.
8. Кузьмін, О. Є. Основи менеджменту : підручник [вид. 2-ге, випр., доп.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
9. Мельник, А. Ф. Державне управління : підручник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
10. Рогоза, М. Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М. Є. Рогоза. – Донецьк, 2006. – 33 с.

References

1. Pinchuk, N. S. (1999). *Informational systems and technologies in marketing [Informacijni systemy i tehnologii v marketyngu]*. Kyiv: KNEU
2. Savoschenko, A. S. (2005). *Product market infrastructure [Infrastructura tovarnogo rynku]*. Kyiv: KNEU.
3. Mochernyj, S. V. (2001). *Economical encyclopedia [Economiczna encyclopedia]*. Kyiv: Publishing house "Academy".
4. Moroz, L. A. (2002). *Marketing [Marketyngh]*. Lviv: Information & publishing center «INTELLIGENCE+» Institute of Continuing Education.
5. Doil, P. (2002). *Marketing – management and strategy [Marketing – menedgment i strategija]*. St. Petersburg: Piter.
6. Lypchuk, V. V., Yatskiv, I. G. Goshko, B. M. Goshko, O. Y. (2007). *Marketing analysis [Marketynghovyj analiz]*. Kyiv: Academvydav.
7. Kochyra, E. V. (2003). *Macroeconomic dynamic modeling [Modeliyvania makroekonomichnoi dymamicy]*. Kyiv: Center of educational literature.
8. Kyzmin, O. E. (2007). *Principles of management [Osnovy menedgmentu]*. Kyiv: Academvydav.
9. Melnyck, A. F. (2009). *Governance [Dergavne upravlinnya]*. Kyiv: Znannia.
10. Rogoza, M. E. (2006). *Organizational-economic mechanism to ensure the efficiency of industrial enterprises [Organizacijno-economicznyj mechanism zabezpechennia efektyvnosti dialnosti promuslovyh pidpryemstv]*. Donetsk.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

Софико МИКАБАДЗЕ

докторант,
Государственный университет имени академика Церетели,
Грузия

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ЭНЕРГЕТИКЕ ГРУЗИИ

Микабадзе, С. Управление человеческими ресурсами в энергетике Грузии [Текст] / Софико Микабадзе // *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», 2013. – Том 13. – С. 101-105. – ISSN 1993-0259.*

Аннотация

Управление человеческими ресурсами является одним из актуальных проблем современности. То, как эффективно сможет менеджер управлять работающими с ними людьми, имеет большое значение для компании, от этого зависит будущее и успех фирмы. Особенно важную роль в трудовом процессе имеет стимулирование, потому что оно влияет на повышение производительности в организации. Большое место в области управления человеческими ресурсами занимает энергетика. На протяжении длительного и сложного периода развития в энергетическом секторе Грузии был создан значительный рабочий потенциал. В статье рассматривается подготовка энергетических кадров в области энергетики и то, как происходит повышение квалификации этих кадров.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, эффективное управление, энергетическая безопасность, стимулы.

Софіко МІКАБАДЗЕ

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В ЕНЕРГЕТИЦІ ГРУЗІЇ

Анотація

Управління людськими ресурсами є однією з актуальних проблем сучасності. Те, як ефективно зможе менеджер управляти людьми, які є його підлеглими, має велике значення для компанії, від цього залежить майбутнє та успіх фірми. Особливо важливе значення у трудовому процесі має стимулювання, тому що воно впливає на підвищення продуктивності праці в організації. Значне місце в області управління людськими ресурсами посідає енергетика. Протягом тривалого і складного періоду розвитку енергетичного сектору Грузії був створений значний робочий потенціал. У статті розглядається підготовка енергетичних кадрів у галузі і те, як відбувається підвищення їх кваліфікації.

Ключевые слова: людські ресурси, ефективно управління, енергетична безпека, стимули.

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN POWER INDUSTRY OF GEORGIA

Abstract

Human resource management is one of the most actual modern problems. The way the manager will be able to effectively run the people who work with him is of great importance to the company; the future and success of the company depends on it. Incentives have a particularly important role in the labor process because they affect the productivity of the organization. Energy takes a great place in the area of human resource management. Over a long and difficult period of development in the energy sector of Georgia there has been created significant operational capacity. The article deals with the preparation of energy shots in the field of energy and the way of upgrading the personnel.

Keywords: human resources, management, energy security, incentives.

JEL classification: O150

Введение. Управление человеческими ресурсами признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия в современных условиях, способного многократно повысить его эффективность. То, как сможет менеджер управлять работающими с ним людьми, имеет большое значение для компании, от этого зависит будущее и успех фирмы.

Управление человеческими ресурсами является стратегическим и логическим подходом к капиталам организации. Это – люди, работающие совместно или по отдельности для достижения совместных целей во благо организации. Управление человеческими ресурсами можно рассматривать как взаимосвязанную систему, политика которой основана на идеологической и философской основе. Ее миссия заключается в том, чтобы нанимать людей, помочь им в развитии, поощрять их, а также регулировать отношения между руководством и рабочей силой. В этот процесс вовлечены все горизонтальные руководители и лидеры групп.

Целью управления человеческими ресурсами является обеспечение успеха организации с помощью рабочей силы. В частности её задача заключается в том, чтобы обеспечить процесс руководства организацией, который несёт вклад в достижение общих целей, с тем, чтобы она смогла поддержать и привлечь высококвалифицированную рабочую силу с целью обеспечения подготовки, непрерывного развития и совершенствования профессиональных навыков. Необходимо создать атмосферу взаимного доверия, продуктивных и гармоничных отношений между руководством и служащими в организации людьми, что будет содействовать удовлетворению и учитывать потребности своих акционеров (собственников, государственных органов и учреждений, менеджеров, сотрудников, клиентов, поставщиков и общества в целом),

защищать человеческое достоинство в соответствии с их деятельностью и достижениями, управлять различными уровнями рабочей силы и принимать во внимание потребности индивидуальных или групповых различий в процессе найма. Характер работы и целенаправленность обеспечивают равный доступ к возможностям. Руководящие кадры должны учесть этические нормы, которые основаны на интересах людей, дать возможность работникам развить и сохранить свои физические и умственные способности. На первый взгляд, управление человеческими ресурсами может дать много для организации, но некоторые авторы выражают озабоченность по этому поводу. По словам Геста [3], управление кадровыми ресурсами является оптимистичным, но это утверждение неоднозначно. Даже если существует управление человеческими ресурсами как определённый процесс, то он полон противоречий и вреден, по словам школы Кардифа. Как считает Фарели [3], управлять человеческими ресурсами довольно просто. Не следует тратить силы на управление кадрами, на их содержание и сущность. Надо обойти иерархию, поговорить с людьми. Поступая таким образом, можно открыть для себя огромный потенциал для повышения производительности труда.

Интересно рассмотреть проблемы управления в такой важной отрасли для страны, как энергетика. Мы постоянно подготавливаем молодых специалистов, даём им возможность обучения по современной методике в соответствии с учебной программой, что имеет большое значение для развития этой отрасли экономики в целом.

Для достижения энергетической безопасности ключевым условием являются существование трудовых ресурсов и энергетических кадров, это основное богатство отрасли и оно пребывает в

органической связи с его постоянным сложным процессом развития и переменами.

Как известно, трудовыми ресурсами страны является та часть населения, которая имеет необходимые для производства физические, умственные навыки и знания.

На протяжении длительного периода развития в энергетическом секторе Грузии создан значительный трудовой потенциал. Последний является гораздо более широким понятием, чем труд. Его отличает от потенциала трудовых ресурсов тот факт, что повышение качества трудового потенциала равно повышению трудовых ресурсов. Прежде всего это касается энергетико-инженерных технических кадров, у которых уже накоплен определенный опыт, но теперь по различным объективным или субъективным причинам они не работают, хотя у них ещё есть возможность принести пользу для этой отрасли.

Основу энергетических кадров в Грузии в 1950 году, ещё во время первых строительных работ

гидроэлектростанций ЗАГЕСА, РИОНГЕСА, ХРАМГЕСА и других, составили, как утверждают существующие данные, 4752 работника, число которых постепенно росло. Вследствие этого появился инженерно-технический персонал, подготовленный Политехническим институтом Министерства энергетики. Мы можем сказать, что вся энергетическая и промышленная система услуг основана в Грузии на кадрах, которые получили образование в Грузинском техническом университете. Они работают в энергетической системе страны на наиболее важных объектах, таких, как ключевые подстанции и электростанции, сетевые компании, крупные промышленные предприятия, теплоэнергетические объекты, научно-исследовательские и проектные организации.

Электроэнергетика является важной частью энергетической отрасли. Ниже в таблице показано, как энергия распределяется в различных отраслях и как меняются в ней трудовые ресурсы (табл. 1).

**Таблица 1. Энергетический комплекс Грузии
Численность работников по отраслям, чел*.**

Год	Всего	Среди них						
		Добыча энергии	В том числе		Добыча нефти	Добыча электро-энергии и газа	В том числе	
			уголь	нефть и газ			электро-энергия	газ
2000	19926	1672	682	990	133	18121	15786	2335
2001	20648	1550	668	882	383	18715	16270	2445
2002	18981	1453	657	796	87	17441	15146	2295
2003	18979	1353	527	826	131	17495	15014	2481
2004	20547	1454	525	929	199	18894	15985	2909
2005	19492	1524	496	1028	54	17914	14934	2980
2006	19648	1251	635	616	10	18387	13345	5042
2007	18815	1444	769	675	10	17361	13073	4288
2009	17834	1405	848	557	41	16388	12186	4202

*Составлено по данным Грузинского национального статистического учреждения

В грузинской энергетике в 1998-2001 годы наблюдался характерный рост числа людей, нанятых на работу, хотя в 2000 году показатель по сравнению с 2001 годом снизился в связи с сокращением числа рабочих в угольной и нефтяной промышленности. Несмотря на вышеуказанное, роль энергетики во всей промышленности увеличилась на 8,9 %.

Следует отметить, что большое внимание уделяется подготовке и повышению квалификации специалистов в отрасли. Ещё с 1999 года обучение молодых специалистов проходило по учебной программе Городского университета Манчестера. В основу его был положен проект Геста, в частности в учебный план входили такие вопросы рыночной экономики, как энергетическая хартия и её договора, тарифы,

инвестиции, развитие и защита, методы урегулирования споров, управление производством и транзитом и другие вопросы.

Управление человеческими ресурсами – это идеальный процесс для любой организации, несмотря на то, что он требует различного подхода в разной среде, которое колеблется между индивидуализмом, добротой, щедростью и коллективизмом.

В наше время главным направлением в организации работы персонала и её задачей является формирование и рациональное применение трудовых потенциалов, а также его повышение как одно из направлений.

Потенциальное формирование численности коллектива, профессиональных и квалифицированных кадров начинается на этапе

планирования. Успех зависит от качества планирования, а также от учёта специфики региона, в котором расположена организация.

Переход к рыночной экономике постепенно выводит нас за пределы иерархического управления, то есть вместо строгого управления администрацией, появляется принципиальный подход к необходимым приоритетам. Внутри организации важно уделить внимание персоналу, а снаружи – потребителям продукта.

Переосмысливание приоритетов в отрасли, в том числе ответственности не только перед своими акционерами, но и перед обществом, приводит также к изменениям в функционировании производства и отражается на работе персонала.

Важным аспектом управления внутри фирмы стало комплексное влияние на весь персонал, при этом формируется кадровая система человеческих ресурсов.

Сочетание интересов личности с интересами организации и ее стратегических целей с руководством является очень важной задачей, от которой зависит успех успешного функционирования компании.

Для эффективного использования имеющихся ресурсов могут быть приняты следующие меры:

- улучшение организационной структуры, в том числе сокращение уровней управления и числа среднего звена, с децентрализацией на более низкие уровни, с передачей части функций посредникам, поставщикам и консультантам;
- увеличение рабочих нагрузок;
- увеличение автоматизации процесса труда;
- повышение производительности труда, как в промышленности, так и в некоммерческом секторе;
- значительное снижение числа сотрудников, занятых в организационной и административной структуре;
- программы подготовки, переподготовки и ротации для сотрудников.

К главным задачам системы управления персоналом причисляют: помощь фирме в достижении её целей, обеспечение квалифицированных и заинтересованных работников, также возможность эффективного использования персонала, обеспечение мотивационной системы всех категорий сотрудников, повышение уровня удовлетворенности работой, сохранение доброжелательного морального климата, развитие карьеры, прогресс персонала, влияние на творческую деятельность, помощь в продвижении инновационных идей, обеспечение высокого качества проживания, что делает притягательной работу в фирме.

С помощью зарплаты и социальных гарантий, выгодных условий труда, а также благодаря

высокому престижу организации члены коллектива часто проявляют собственные способности и демонстрируют личные мотивы профессионального признания.

Клиенты (пользователи) готовы принять продукцию высокого качества по низкой цене и на выгодных условиях. Им необходим обширный спектр товаров и услуг.

Управление человеческими ресурсами объединяет такие ответвления: планирование персонала организации, стратегия развития фирмы, расходы, связанные с потребностями персонала, их влияние на экономические показатели организации, определение необходимых пакетов для компенсации в соответствии с потребностями рынка труда. Управление персоналом даёт возможность координированного, обоюдного интегрирования всех остальных функций. Это может быть достигнуто за счет работы с персоналом и реализации этих функций.

Принципы управления человеческими ресурсами можно сформулировать следующим образом: каждому работнику дать соответствующее задание, каждый работник должен знать лично, кто является его непосредственным руководителем и от кого он получит инструкции, управление персоналом может быть сгруппировано в три взаимосвязанных подхода, основанные на экономических и организационных теориях. Первый подход связан с формированием человеческого капитала, второй – с управлением человеческими ресурсами и применением этих факторов, которые находятся вне рынка труда в мотивации работодателя для оптимального, профессионального поиска рабочей силы, третий – на концепции преданности организации, что приводит к созданию поведенческого модуля.

Структура управления человеческими ресурсами включает в себя такие направления, как: разработка политики управления персоналом, формирование кадрового состава, организация труда, обучение и развитие, мотивация и стимулирование, условия и охрана труда, удовлетворение социально-бытовых потребностей работников, обеспечение взаимных коммуникаций между работниками и руководством, информационно-аналитическая работа по кадрам, методическое и организационное обеспечение работы с персоналом.

Профессиональная ориентация и адаптация включает в себя ввод в организацию (фирму) персонала и в её подразделения и доведение информации до работников: чего ожидает организация от них и их работы и какой труд оценивается по достоинству.

Обучение предполагает разработку учебных программ для сотрудников, с целью эффективного

выполнения своей работы и продвижения по карьерной лестнице.

Оценка – это разработка методов труда и доведение этих методов до работающего персонала. Она включает также:

- поощрения, понижения, переводы и увольнения, а также перестановку кадров с более или менее ответственными заданиями;
- развитие их профессионального опыта путем перемещения на другую должность или перевода на другую станцию и прекращения трудового договора;
- обучение руководящих кадров, управление продвижением по заслугам;
- разработку программ, направленных на повышение эффективности развития навыков персонала и рабочей силы, заключение трудовых и коллективных соглашений.

Стимулирование труда имеет большое значение в организации как для финансового, так и для нематериального стимула и охватывает принципы, политику и процессы стратегии, которая использует систему стимулов для развития организации. Система стимулирования сотрудников состоит из комплексной политики, процесса и практики, которые поощряют своих сотрудников, за их вклад, навыки и компетенцию в соответствии с рыночными ценностями. Она развивается в рамках принципов поощрения организацией стратегии и политики, также включает в себя механизм процессов, методов, структур и процедур, которые обеспечивают зарплату и другие виды помощи в соответствии с её типами и стандартами.

Система стимулирования, включает финансовые стимулы (фиксированное и переменное вознаграждение) и льготы для сотрудников, которые вместе составляют общую зарплату, а также нематериальные бонусы.

Стимулирование приносит эффект в том случае, когда работодатель и наёмный работник являются равными партнерами. В результате этого участие рабочих в прибыли, в развитых странах, организацией, которая связана с высокой долей работников, представлены в

наблюдательном совете Корпорации. Этот вопрос является актуальным в связи с тем, что в развитых странах заработная плата выше, чем в любом другом бизнесе.

Это возможно в том случае, когда мы можем сравнить поведение человека до стимулирования и после него.

Так как стимулирование – это одна из важнейших причин импульса, мы можем представить это следующим образом: **стимул - импульс - действие – результат**. Экономический стимул эффективен в том случае, когда он основан на пристрастиях и потребностях человека, поэтому люди по-разному реагируют на различные стимулы.

Каждая эпоха экономического стимулирования и мотивации трудового стимулирования вытекали из сложившейся экономической системы, которая определяла его характер, силу и ориентацию предпринимателя, цены на продукцию и использование ресурсов и стимулов, чтобы получить прибыль от их разницы. Трудовой стимул, используемый фирмой, подчинялся стимулированию как таковому. Но поскольку государство уже играет немаловажную роль в предпринимательской деятельности, оно косвенно участвует в формировании трудового стимулирования, а налогом на прибыль и на заработную плату принимает непосредственное участие в его формировании. Роль государства, несмотря на её неосознанность, является высокой, особенно в таких областях, как энергетика, поэтому роль стимулирования со стороны государства высока.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Управление человеческими ресурсами имеет большое значение в энергетическом секторе, несмотря на многие проблемы, возникающие в области профессиональной подготовки и повышения квалификации. Особое значение придается соответствующему уровню подготовки менеджеров, поскольку эффективное управление – это путь к успеху.

Список литературы

1. Чомахидзе, Д. Энергетическая безопасность / Д. Чомахидзе. – Тбилиси, 2008.
2. Чомахидзе, Д. Энергетическая безопасность / Д. Чомахидзе. – Тбилиси, 2007.
3. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2009.
4. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг. - М.: Вильямс, 2003. — 1200 с.

References

1. Chomakhidze, D. (2008). Energy. Tbilisi.
2. Chomakhidze, D. (2007). Energy. Tbilisi.
3. Armstrong, M. (2009). The practice of human resource management. – St. Petersburg.: Peter.
4. Kotler, F., Armstrong, G. (2003). Principles of Marketing. Moscow : Williams.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Ірина Леонідівна ПЕТРОВА

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та маркетингу,
Університет економіки і права «Крок»
вул. Лагерна, 30-32, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: LLP57@mail.ru
Телефон: +38044-455-56-91

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Петрова, І. Л. Актуальні проблеми розвитку людського капіталу України [Текст] / Ірина Леонідівна Петрова // 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", 2013. – Том. 13. – С. 106-113. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена виявленню ключових проблем розвитку людського капіталу України як основи формування його конкурентоспроможних якісних характеристик. На основі дослідження взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці встановлено передумови формування освітньої бази інформаційного суспільства. Здійснено аналіз кадрового складу наукової сфери та визначено чинники скорочення чисельності виконавців наукових та науково-технічних робіт. Обґрунтовано необхідність розвитку людського капіталу на основі компетентнісного підходу. Встановлено, що основним завданням підвищення якості людського капіталу є проведення ефективного моніторингу та реформування освітньої галузі з метою узгодження кон'юнктури ринку праці і ринку освітніх послуг. Обґрунтовано необхідність проведення запропонованих заходів з метою збалансування їх взаємозв'язку для забезпечення розвитку людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, розвиток, компетенції.

Ирина Леонидовна ПЕТРОВА

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ

Аннотация

Статья посвящена выявлению ключевых проблем развития человеческого капитала Украины как базы формирования его конкурентоспособных качественных характеристик. На основе исследования взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда установлены предпосылки формирования образовательной базы информационного общества. Проведен анализ кадрового состава научной сферы и определены факторы сокращения количества исполнителей научных и научно-технических работ. Обоснована необходимость развития человеческого капитала на основе компетентностного подхода. Установлено, что основным заданием повышения качества человеческого капитала есть проведение эффективного мониторинга и реформирования сферы образования с целью соответствия рынка образовательных услуг конъюнктуре рынка труда. Обоснована необходимость проведения предложенных мероприятий с целью сбалансирования их взаимосвязи для обеспечения развития человеческого капитала

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, развитие, компетенции.

Iryna Leonidivna PETROVA

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management and Marketing,
University of Economy and Law "Krok"
Laherna str., 30-32, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: ILP57@mail.ru
Phone: +38044-455-56-91

THE VITAL PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN HUMAN CAPITAL

Abstract

The article is devoted to the reveal of the key problems of Ukrainian human capital development as a ground of its competitive quality elements forming. Pre-conditions of informational society educational base forming are set on the base of research of education and labor markets interaction. The analysis of skilled composition of scientific sphere is carried out. The factors of reduction of quantity of performers of the advanced and scientific and technical studies are considered. The necessity of the human capital development on competencies approach is proved. It is set that the basic task of the human capital quality increase is effective monitoring of holding and educational sphere reformation with the purpose of labour-market and education services market conjuncture concordance. The necessity of the offered measures conduction with the purpose of labour-market and education services market intercommunication balance keeping for a human capital development providing is grounded.

Keywords: human capital, intellectual capital, development, competencies.

JEL Classification: J240

Вступ. Найвагомішим фактором розвитку людського капіталу є освіта, яка забезпечує набуття знань, навичок, професійних здібностей, культурних цінностей, розвиток інтелекту та вмінь, що створюють можливість швидкого реагування на зміну ринкових умов. Що вищий рівень освіти індивіда, то вищий рівень його людського капіталу, а отже, можливість отримання додаткових благ. Водночас освітня складова формування людського капіталу на сучасному етапі суперечить перспективним потребам ринку праці. Роботодавці зацікавлені у працівниках з певними компетенціями, необхідними для створення конкурентних переваг у ринковому середовищі. За цих обставин нагальним є виявлення ключових проблем розвитку людського капіталу України, від вирішення яких залежить формування його конкурентоспроможних якісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток людського капіталу в умовах інноваційного-інформаційного розвитку економіки є актуальним напрямом дослідження як іноземних, так і вітчизняних вчених. Обґрунтування його ролі, змісту та ефективності здійснено у працях Г. Беккера, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Дж. Мінцера, Т. Шульца та ін. У вітчизняній науковій думці теорія людського капіталу розвивається у дослідженнях В. Антонюк, В. Близнюк, Л. Гальків, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Грیشної, Е. Лібанової, Л. Семів та ін. Застосування інструментарію цієї теорії надало змогу повному підійти до вирішення проблем, пов'язаних з факторами економічного зростання, розподілу

доходів, економічної ролі освіти, взаємозв'язку інвестицій у людину з рівнем інноваційної активності, мотивацією підприємницької діяльності.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу, висвітлення проблематики розвитку людського капіталу як основи формування високого рівня його конкурентоспроможності на ринку праці та отримання очікуваних ефектів залишається недостатньо вивченим. Відкривається новий ракурс досліджень останнього з позицій формування компетенцій, адекватних потребам нової економіки.

Постановка завдання. З огляду на невирішені частини наукової проблеми необхідно виявити актуальні питання сучасного розвитку людського капіталу та визначити шляхи подальшого формування його якісних характеристик на основі компетентнісного підходу.

Основний матеріал дослідження. З переходом до інформаційно-інноваційного суспільства роль людського капіталу як провідного чинника економічного зростання значно посилюється. За результатами дослідження факторів економічного зростання, проведених Світовим банком у 192 країнах, лише у 16 % країн економічне зростання досягається за рахунок виробничого потенціалу, у 20 % – природних ресурсів, а у 64 % – людського капіталу [1, с. 78].

Наразі загально визнаним є факт, що капітальні вкладення в людину такі ж прибуткові, як і інвестиції у будь-який інший фактор. Людський капітал накопичується аналогічно до фізичного й фінансового шляхом

вкладання засобів для одержання прибутку в майбутньому. Йдеться про інвестування в капітал (в освіту, інформаційний пошук, підготовку й перепідготовку на виробництві). Невідтворюваність особистісного фактору – людей з високими інтелектуальними, комунікативними та практичними навичками – зумовлює надзвичайну складність визначення цінності їхнього потенціалу. Вартісна оцінка нагромадження людського капіталу в частині освіти – знань, навичок, досвіду – може бути виражена у вигляді витрат на освіту. Ці витрати у більшості країн неухильно зростають. На противагу цьому, в Україні державні витрати на розвиток вищої освіти залишаються неприпустимо низькими.

Крім того, скорочення витрат на науку, її державної підтримки, відсутність стратегічного управління економікою, надзвичайне зношення основних фондів, старіння наукових кадрів та їх відплив за кордон призвели до зниження наукового потенціалу. Обсяги фінансування освіти в Україні не відповідають нормативним вимогам ЮНЕСКО (рекомендований обсяг державних витрат на освіту має становити щонайменше 6% ВВП), що зумовлює недостатнє ресурсне забезпечення системи освіти. Натомість у розвинених країнах традиційно підтримується престиж вищої освіти, зокрема технічної.

В умовах подальшої інтеграції та розвитку єдиного внутрішнього ринку країн ЄС постає питання необхідності уніфікації їх системи освіти, тобто зведення до єдиних стандартів або зменшення протиріч між ними. У європейських країнах терміни навчання різні: наприклад, від 12 років в Іспанії та Франції до 14-15 у Великобританії, Італії. У Німеччині термін навчання у вузі жорстко не регламентується, а в останні роки, з проведенням соціальної реформи, переглянуто терміни навчання в бік його скорочення. Різними є також умови зарахування до навчальних закладів: строгий конкурсний відбір у Франції, Греції, Португалії та ліберальний у Нідерландах, Німеччині, Італії, Іспанії, де упродовж навчання відсіюється значна частина зарахованих (до 30–50%). Значні відмінності також спостерігаються за тривалістю навчального семестру, за педагогічними принципами організації навчання. Однак спільним є одне: у всіх країнах вимоги до кадрів підвищуються. У навчальні курси вносяться дисципліни, без оволодіння якими неможливо уявити конкурентоздатного спеціаліста: інформаційні системи, менеджмент, маркетинг, теорія прийняття рішень, фінансовий аналіз та інші [2, с. 55].

На нашу думку, розвиток теорії людського капіталу за сучасних умов потребує спеціальних досліджень у двох нових напрямках: по-перше, з позицій підходу до формування компетенцій та

стратегічного управління ними, по-друге, в контексті його розуміння як системного компоненту інтелектуального капіталу.

Поняття компетенцій стає ключовим у сучасному управлінні персоналом, органічно поєднуючи знання, навички, здібності, мотиваційні та культурні цінності працівників із стратегічними завданнями підприємств. По суті, наявність компетенцій свідчить не просто про рівень знань та вмінь, а про ефективність їх застосування у конкретних виробничих процесах. Як інтегровані поведінкові моделі працівників, компетенції стають фундаментом корпоративної культури. У межах компетентісного підходу до управління персоналом людський капітал безпосередньо впливається у сукупний капітал, посідаючи в його структурі все більшу частку.

З іншого боку, людський капітал становить животворну основу інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал в нашій інтерпретації має складну структуру, елементами якої є:

- людський капітал;
- структурний, або організаційний капітал;
- клієнтський капітал;
- соціальний капітал.

Людський капітал, з нашої точки зору, складається з компетенцій співробітників, а саме, сукупності їх знань, практичних навичок, творчих здібностей, поведінкових особливостей, що докладаються до виконання поточних і стратегічних завдань підприємства і сприяють його інноваційній діяльності, розвитку моральних цінностей, організаційної культури. Відтак, це тільки ті знання, навички, здібності, особливості працівників, які безпосередньо використовуються у процесах створення товарів або послуг з метою одержання прибутків.

Накопичений людський капітал є вагомим фактором інноваційної діяльності, хоча варто зауважити, що здатність до інновацій у всіх людей різна. За опублікованими даними, лише 1% людей обдаровані “винятковою творчою потенцією”, яка пов’язується з видатними досягненнями в галузі науки, техніки, мистецтва, підприємницької діяльності; 10% – володіють “високою творчою потенцією”; 60% – “помірною” і “деякою” творчою потенцією; близько 30% слабко виявляють творчу активність або ж не виявляють її взагалі [2, с. 145].

Людський капітал відіграє системотвірну роль, оскільки є джерелом утворення всіх інших складових інтелектуального капіталу. Проте окремо від інших складових інтелектуального капіталу він існувати не може.

Базою формування людського капіталу є система безперервної освіти. За останні роки престиж вищої освіти в Україні відновлюється, проте зростання відбувалося переважно за рахунок гуманітарного напрямку, а для покращення стану інноваційної активності важливим є технічний. Крім того, практика

перехідного періоду висвітлює принципову неузгодженість між формуванням інтелектуального потенціалу країни та становленням інтелектуального капіталу.

Накопичення людського капіталу розпочинається у ранньому віці й триває все життя, що у розвинених країнах досягається за рахунок безперервної системи освіти. Загалом система освіти в Україні є досить розгалуженою і може забезпечити національний попит на освітні послуги та високий рівень освіченості населення. Станом на 2011 р. у країні налічувалось 16,1 тис. дошкільних навчальних закладів, 19,9 тис. загальноосвітніх навчальних закладів (ЗОНЗ), 976 професійно-технічних навчальних закладів (ПТНЗ), 501 вищий навчальний заклад (ВНЗ) I-II рівнів акредитації та 345 ВНЗ III-IV рівнів акредитації.

У 90-х роках минулого століття в країні почали формуватися приватні навчальні заклади, що частково сприяло зменшенню державного фінансування та розподілу відповідальності за освітні процеси в країні, при збереженні за державою права здійснення контролю за дотриманням законодавства освітніми закладами всіх форм власності. Створення приватних навчальних закладів сприяє розвитку конкурентного середовища в освітній сфері і, як наслідок, приводить до покращення послуг освітньої системи. У 2011 р. в Україні діяло 327 приватних дошкільних навчальних закладів, або 2 % від їх загальної кількості, 202 приватних ЗОНЗ, або 1 % від загальної кількості і 185 приватних ВНЗ I-IV рівнів акредитації, або 27 % від загальної кількості [3, с. 9-10]. Проте слід зазначити, що формування приватних закладів вищої освіти на початкових етапах компенсувало недоотримання освітніх ресурсів, однак на сучасному етапі в результаті скорочення демографічних резервів роль приватних навчальних закладів значно зменшилася.

За роки реформування накопичилися істотні суперечності у розвитку ПТНЗ, які втілюються у скороченні освітньої бази індустріального суспільства, деіндустріалізації економіки, скороченні кількості робочих місць промислового сектору, а отже, і кількості випускників ПТНЗ у результаті низького рівня працевлаштування, оплати праці у промисловому секторі порівняно із невиробничим, непрестижності професійної освіти порівняно з вищою. Останнє посилюється у зв'язку із зростанням шансів отримати вищу освіту внаслідок збільшення кількості вищих навчальних закладів та зменшення числа абітурієнтів у зв'язку із демографічними чинниками.

Незважаючи на потребу ринку праці у робітничих професіях, кількість ПТНЗ з 2000 р. по 2003 р. зменшилась, однак з 2004 р. відбувалося певне зростання, яке у наступні роки позначається негативними тенденціями. Протягом зазначеного

періоду чисельність прийнятих учнів скоротилася на 21,3 %, а чисельність підготовлених кваліфікованих робітників - на 10 %. Серед випущених кваліфікованих працівників 36,5 % мали повну загальну середню освіту, 34,5 % здобули професію з повною загальною середньою освітою, 20,9 % проходили професійне навчання [4, с. 17].

Загальний рівень освіченості населення країни зростає. За даними Звіту з людського розвитку за 2011 р., рівень грамотності населення від 15 років і старших становить 99,7 %, а валовий коефіцієнт охоплення середньою освітою - 94,5 % [5, с. 158]. Помітно зростає частка населення з вищою освітою, що створює фундамент проведення структурної перебудови економіки. Збільшення чисельності студентів у вищих навчальних закладах спричинено зростанням попиту на спеціальності у невиробничих секторах економіки та скороченням у індустріальних.

Водночас необхідно зазначити, що роль ВНЗ I-II р.а. поступово зменшується, що відображається у зменшенні кількості закладів на 24,5 % та кількості студентів на 32,4 % з 2000-2011 рр. рис.1 [3, с. 8].

Протилежна ситуація відбувається у ВНЗ III-IV р.а., так у 2011/2012 рр. чисельність випущених фахівців становила 529,8 тис. осіб, що майже в 3,5 рази більше, ніж у 2001 р. і у 3,87 рази більше, ніж у 1991 р. [3, с. 84].

Необхідно зазначити, що за останню декаду відбулося зростання кількості ВНЗ приватної форми власності з 163 у 2000/01 н.р. до 185 у 2011/12 н.р. Питома вага студентів, які навчалися у зазначених закладах, порівняно невелика, але поступово збільшувалась - з 9 % у 2000/01 н. р. до 13,2 % у 2011/12. У 661 ВНЗ державної та комунальної форм власності навчалось 2042724 студенти (у попередньому навчальному році - 2181363) [3, с. 12].

Підвищення рівня освіти та кваліфікації робочої сили сприяє її перерозподілу у бік інноваційно-орієнтованих видів діяльності.

У системі доступу громадян до здобуття вищої освіти все відчутніший вплив ринкової економіки, про що свідчить питома вага студентів, зарахованих до ВНЗ для навчання на комерційній основі [3, с. 13]. Так, якщо у 2005 р. на навчання за рахунок фізичних та юридичних осіб було прийнято 65 % студентів, то у 2011/12 - 59,3 %, що є досить високим показником, якщо врахувати загальне скорочення абітурієнтів у зв'язку із демографічною кризою середини 90-х рр. Навчання на комерційній основі переважає у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, у ВНЗ I-II рівнів акредитації цей показник значно менший - 41,4 % [3, с. 13]. При цьому прийом студентів на навчання у ВНЗ за рахунок фізичних осіб є значно вищим - 208032 особи порівняно з кількістю зарахованих за кошти центральних органів державної влади та

юридичних осіб – 1097 осіб [3, с. 13]. Відтак аналіз показує, що більше половини інвестицій у вищу освіту здійснюється за рахунок фізичних осіб, тобто окремими індивідами та домогосподарствами. За структурою попиту вступників на освітні послуги можна зробити

висновок про формування освітньої бази інформаційного суспільства, відхід від спеціальностей, популярних в індустріальній економіці.

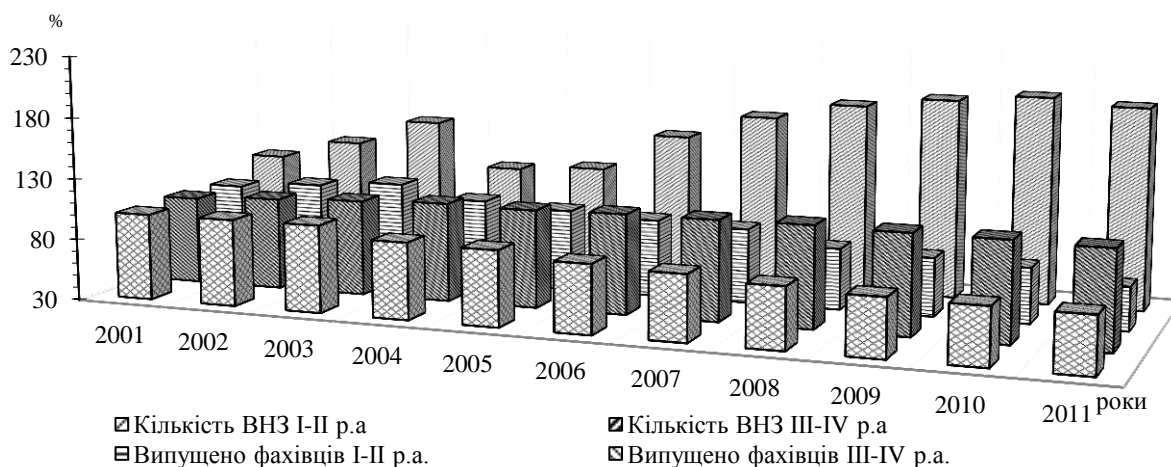


Рис. 1. Динаміка розвитку вищої освіти [3, с. 8]

У структурі випускників ВНЗ за освітньо-кваліфікаційними рівнями [6, с. 446; 3, с. 88] переважають фахівці, частка яких у 2010 р. складала 41,7%, на другому місці – молодші спеціалісти – 25,6%. На тлі цього позначилися тенденції зростання кількості фахівців з освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра і бакалавра при скороченні кількості молодших спеціалістів, що загалом відповідає загальноєвропейським освітнім стандартам.

Тенденції до збільшення частки населення з вищою освітою є загальними для високорозвинених країн, що перейшли на вищий етап розвитку суспільних відносин, де людський капітал став вагомим чинником соціально-економічного, інноваційно-інвестиційного, освітньо-культурного розвитку, а витрати на його формування, нагромадження та відтворення розглядаються як найбільш прибуткові інвестиції.

На жаль, в Україні позитивні кількісно-якісні зрушення в освітньому процесі не супроводжуються адекватним зростанням продуктивності праці, ВВП, рівня життя населення. Однією з причин цього є невідповідність попиту і пропозиції робочої сили в результаті збільшення освітніх послуг за спеціальностями, незатребуваними ринком праці. Як свідчать статистичні дані, найбільша потреба підприємств на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) на кінець 2011 р. спостерігалася у кваліфікованих працівниках з інструментом – 13,0 тис. осіб, професіоналах у галузі фізичних, математичних, технічних наук та медичних наук – 9,1 тис. осіб, працівниках найпростіших професій – 8,5 тис. осіб [7, с. 52]. Ці факти не корелюють з

напрямами надання освітніх послуг.

Значний дисбаланс виявляється у сфері підготовки вищих кваліфікаційних рівнів, тобто працівників з науковими ступенями, що становлять базу переходу до економіки знань. З одного боку, кількість закладів, що здійснюють підготовку аспірантів та докторантів, щорічно зростає (табл. 1). Зокрема кількість аспірантів збільшилась у 2011 р. порівняно з 2006 р. на 2899 осіб або на 47% порівняно з 2000 р.; докторантів – на 258 осіб у 2011 р. або на 44,2% порівняно з 2000 р. Зростання кількісних та якісних показників розвитку людського капіталу свідчить про позитивні зміни у системі продуктивних сил та створює передумови посилення ролі інновацій в економіці.

З іншого боку, використання кадрового складу наукової сфери погіршується, що знижує науковий потенціал формування інформаційного суспільства. За роки незалежності України чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт скоротилася з 313 тис. осіб у 1990 р. до 84 тис. у 2011 р., тобто більш ніж утричі [6, с. 320]. Негативний вплив на наукову сферу має виїзд фахівців вищої кваліфікації, носіїв інтелектуального капіталу нації, за межі України в результаті скорочення обсягів фінансування, падіння престижу наукової праці, старіння матеріально-технічної бази. Так, наприклад, у 2000 р. за межі країни виїхало 125 кандидатів наук, у 2004 р. – 74, у 2007 – 48, у 2008 – 22, у 2010 р. – 31. Найбільшими країнами-реципієнтами виступають США, Німеччина та Російська Федерація [6, с. 322]. Зазначені факти мають загрозливий характер, оскільки знижують

можливість модернізації економіки через брак працівників інноваційного типу. гальмування розвитку її нових секторів унаслідок

**Таблиця 1. Динаміка підготовки кадрів вищих кваліфікацій
[6, с. 450; 8, с. 4-5]**

Показник \ Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Темпи зростання 2011/2006
Кількість організацій, що мають аспірантуру	502	507	521	525	530	524	104,4
Чисельність аспірантів	31293	32497	33344	34115	34653	34192	109,3
Кількість організацій, що мають докторантуру	241	252	249	256	263	266	110,4
Чисельність докторантів	1373	1418	1476	1463	1561	1631	118,8

На проблеми наукової сфери вказують також показники обсягу виконаних робіт, кількості поданих до Державного департаменту інтелектуальної власності заявок на видачу охоронних документів. Так обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у 2011 р. проти 2003 р. збільшився у 3,11 раза і становив 10349,9 млн грн [6, с. 320]. Проте за експортом високих технологій Україна відстає. Станом на 2010 р. цей показник був досить низьким – 14410 млн дол. або лише 4 % від загального експорту. Аналогічний показник становить: у Китаї – 4060896 млн дол. або 28 % від загального експорту, у Німеччині – 1585070 млн дол. або 15% від загального експорту, у США – 1454978 млн дол. або 20 % від загального експорту [9].

Провідні компанії світу дедалі більше орієнтуються на новітні наукові дослідження та розробки, які є джерелом підвищення продуктивності та ефективності виробництва. Інформація стає головним стратегічним ресурсом, що в результаті ефективного використання забезпечує отримання прибутків. Витрати на освіту і науку розглядаються як інвестиції в знання, що стали необхідною і обов'язковою умовою формування новітньої економіки, де головною продуктивною силою виступає людина з високим рівнем інтелекту та творчих здібностей, що в процесі реалізації капіталізуються і забезпечують тривалий ефект. Саме інвестиції в знання забезпечують технологічний прорив і основу для ефективної зайнятості.

Неефективна реалізація наукового потенціалу в Україні певною мірою пояснюється особливостями підготовки наукових кадрів. Збільшення чисельності кандидатів та докторів гуманітарного напрямку, у сфері економічних, юридичних наук, політології, соціології, державного управління, не забезпечує технологічного прориву країни. Крім того, у майбутніх науковців не формуються навички проведення наукових розробок та дослідних робіт, потрібні для здійснення інновацій. Відтак сфера освіти та науки

недостатньо зорієнтована на потреби практики. Є очевидним той факт, що ринок праці та ринок освітніх послуг функціонують неузгоджено.

Суперечність інтересів навчальних закладів та роботодавців є об'єктивною, оскільки продуктом навчання є кваліфікація працівника, тоді як потребою роботодавця є його компетенції. Різниця між здобутою кваліфікацією і потрібними компетенціями існуватиме завжди, спонукаючи навчальні заклади адаптуватись до запитів бізнес-середовища. Питання зводиться до пошуку ефективного взаємозв'язку навчальних та бізнес-структур, або ширше - пошуку механізму взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці.

Обидва ринки є зовнішніми середовищами відносно один одного. Виходячи з цього, вони можуть пристосовуватись, лише реагуючи на внутрішні та зовнішні сигнали. Що ж може служити сигналами ринку праці для ринку освітніх послуг? По-перше, інформація про потреби роботодавців у працівниках певних професій у поточному та майбутньому періодах. Скажімо, протягом кількох останніх років спадає попит на працівників економічних спеціальностей, але обсяги їх підготовки продовжують зростати. У результаті близько половини зареєстрованих у службі зайнятості випускників мають підготовку саме з економічного фаху.

По-друге, сигналом від ринку праці для ринку освіти може виступати інформація про працевлаштування випускників навчальних закладів різних типів. Показово, наприклад, що тільки 20 % випускників працюють за спеціальністю. Державна служба зайнятості щорічно зіштовхується з проблемою працевлаштування понад 100 тис. випускників навчальних закладів, п'ята частина яких спрямовується на підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації. При цьому 100-відсоткове працевлаштування забезпечується лише тоді, коли професійний розвиток здійснюється під конкретне замовлення роботодавців.

По-третє, важливим сигналом ринку праці

виступає інформація про доходи, які отримують працівники різних освітньо-професійних груп на підприємствах різних форм власності та господарювання у різних видах економічної діяльності. Зрозуміло, що особа, яка приймає рішення про одержання певної професії, підвищення своєї кваліфікації чи перекваліфікацію, буде насамперед орієнтуватись на рівень оплати праці, що відповідає шуканому освітньо-професійному рівню. І це не випадково, адже заробітна плата за умов ринку є реальною ціною трудових послуг, що пропонуються, так само як і реальною оцінкою їх якості, котра визначається, між іншим, здобутою освітою та компетенціями. Зазначимо, що окремою проблемою заниженої оцінки висококваліфікованої праці в Україні є те, що наявність високої освіти часто не гарантує наявності необхідних компетенцій, за які, власне кажучи, і готові платити роботодавці.

Сучасний попит на ринку праці – це попит на компетенції, які закладаються у сфері освіти та виховання, але остаточно формуються безпосередньо на робочому місці. Нагальним завданням підвищення дієвості людського капіталу є проведення ефективного моніторингу та реформування освітньої галузі з метою узгодження кон'юнктури ринку праці і ринку освітніх послуг.

Подальший розвиток людського капіталу в аспекті збалансування взаємозв'язку ринку праці та ринку освітніх послуг потребує наступних заходів:

- визначити перспективи розвитку людського капіталу, виходячи з моделей ключових компетенцій, потрібних для заповнення майбутніх робочих місць, та переорієнтації освітніх закладів на створення підґрунтя для формування згаданих компетенцій;
- підвищити доходність і престижність висококваліфікованої праці у всіх видах економічної діяльності;
- розширити участь держави і бізнесу у підготовці фахівців потрібного профілю шляхом підтримки напрямів навчання для задоволення майбутніх потреб ринку праці;
- диверсифікувати структуру навчальних закладів за рахунок упровадження нових форм навчання, зокрема: закладів з конкретною і

практичною спеціалізацією, які спроможні готувати працівників, виходячи з актуальних потреб економіки і пропонують 2-3-річні навчальні програми; галузевих і професіональних комплексів, що реалізують ідею безперервної освіти на кшталт сучасних, але малоузгоджених підсистем «ліцей – ВНЗ – післядипломна освіта»; нових освітніх структур, діяльність яких спрямована на створення необхідних компетенцій працівників шляхом тренінгів, курсів, майстер-класів тощо;

- посилити роль конкурсного державного замовлення у підготовці кадрів для інноваційної сфери економіки;
- залучати бізнес-організації до навчальних процесів через організацію бази практики для студентів технічного напряму підготовки або створення власних навчальних підрозділів;
- запровадити пільги для тих, хто одночасно працює і навчається, внести необхідні зміни у трудове законодавство, які б передбачали виділення додаткового часу та коштів для їх навчання;
- розвивати маркетингові стратегії на ринках праці та освітніх послуг для посилення інформаційних зв'язків між ними, оскільки асиметрична інформація у такому випадку обертається значними втратами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи проведене дослідження, хочемо зазначити, що аналіз ключових проблем людського капіталу виявив недостатню ефективність механізмів його функціонування та розвитку. Людський капітал має розглядатися з позицій компетенцій працівника, які реалізуються у процесах створення благ з метою досягнення організаційних та індивідуальних цілей. Він є структуротвірним компонентом інтелектуального капіталу. Базою його формування є сфери науки та освіти. Суперечливі тенденції розвитку останніх вимагають проведення ефективних регуляторно-управлінських заходів з метою забезпечення їх відповідності потребам формування високорозвиненого й продуктивного людського капіталу, адекватного вимогам інформаційно-інноваційного суспільства.

Список літератури

1. Глобализация, структурные реформы и новые конкурентные стратегии / Международный центр развития предпринимательства и менеджмента. – К, 2000. – 153 с.
2. Петрова, І. Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2011. – 207 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/ot_09.zip.
4. Продовження навчання та здобуття професії [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2011. – 28 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Доклад о человеческом развитии 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Complete.pdf.
6. Статистичний щорічник України за 2011. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.
7. Праця України у 2011 році [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2012. – 323 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/ot_09.zip
8. Підготовка наукових кадрів у 2011 році [Електронний ресурс] : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України, 2011. – 33 с. . – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. High-technology exports (current US\$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries/UA?display=default%29>.

References

1. Globalization, structural reforms and new competition strategies [Hlobalizatsiya, strukturnye reform i novye konkurentnye stratehii]. (2000). Kyiv : International center of development of enterprise and management.
2. Petrova, I. L., Shpylova, T. I., Sysolina, N. P. (2010). Innovative activity: stimulus and obstacle [Innovatsiyna diyalnist: stymuly ta pereshkody]. K. : Dorado.
3. Basic indicators of higher educational establishments of Ukraine on the beginning of 2011/12 school year [Osnovni pokaznyky diyalnosti vyschych navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2011/2012 navchalnoho roku]. (2011). Statistical bulletin. Retrieved April, 01, 2013, from : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/ot_09.zip.
4. Studies continuation and profession receipt [Prodovzhennya navchannya na zdobuttya profesii] [Electronic resource]. (2011). Statistical bulletin. Retrieved April, 01, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Human development report 2011. (2011). Retrieved April, 01, 2013, from : http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Complete.pdf.
6. Statistical annual report of Ukraine 2011 [Statystychnyi schorichnyk Ukrainy za 2011]. (2011). K.: State statistics service of Ukraine.
7. Labour in Ukraine in 2011 year [Pratsya Ukrainy u 2011 rotsi]. (2012). Statistical bulletin. Retrieved April, 01, 2013, from : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/ot_09.zip.
8. Scientific staff training in 2011 year [Pidhotovka naukovykh kadriv u 2011 rotsi]. (2012). Statistical bulletin. Retrieved April, 01, 2013, from : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. High-technology exports (current US\$). (2013). Retrieved April, 01, 2013, from : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries/UA?display=default%29>.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2013 р.

Тетяна Броніславівна САМОНОВА

кандидат економічних наук, старший викладач,
викладач кафедри маркетингу та комерційної діяльності,
Київський економічний інститут менеджменту
вул. П. Запорозця, б. 7 кв. 44, м. Київ, 02125, Україна
E-mail: tatyza@ukr.net
Телефон: +380445126362

ИНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ

Самонова, Т. Б. Интегрированные маркетинговые коммуникации в туризме: теория и методика формирования [Текст] / Тетяна Броніславівна Самонова // 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”, 2013. – Том. 13. – С. 114-120. – ISSN 1993-0259

Анотація

Статтю присвячено дослідженню теоретичних і методичних проблем формування інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємствах туристичної галузі як найважливішої складової їх маркетингового комплексу. Визначено особливості туристичного продукту і відповідні їм засоби маркетингових комунікацій і просування. Також встановлено, що інтегрована маркетингова система комунікацій туристичних підприємств становить цілеспрямоване комплексне та синергетичне застосування всіх складових маркетингових комунікацій (реклами, стимулювання збуту, персонального продажу та паблік рілейшнз), які перебувають у постійній взаємодії між собою, між собою та підприємством, між підприємством та його зовнішнім і внутрішнім середовищем для налагоджування тісних інформаційних взаємозв'язків між ринковими суб'єктами (споживачами, продавцями та посередниками), з метою створення сприятливих умов для функціонування окремого туристичного підприємства та просування його продукту на ринок. Запропоновано методи формування інтегрованих маркетингових комунікацій туристичних підприємств, а також принципи створення методу оцінки їх ефективності. З метою розвитку туристичної галузі в Україні пропонується об'єднати зусилля туристичних підприємств, громадських організацій та влади, що дасть можливість ефективно управляти фінансовими та людськими ресурсами для розробки комплексу маркетингових комунікацій та ефективно просувати український туристичний продукт на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Ключові слова: інтегровані маркетингові комунікації; просування; маркетинговий комплекс; туристичні послуги; туристичний продукт.

Татьяна Брониславовна САМОНОВА

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ОТРАСЛИ ТУРИЗМА: ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация

Статья посвящена исследованию теоретических и методических проблем формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций на предприятиях туристической отрасли как важнейшей составляющей их маркетингового комплекса. Определены особенности туристического продукта и соответствующие им средства маркетинговых коммуникаций и продвижения. Также определено, что интегрированная маркетинговая система коммуникаций туристических предприятий представляет собой целенаправленное комплексное и синергетическое применения всех составляющих маркетинговых коммуникаций (рекламы, стимулирования сбыта, персональной продажи и паблик рилейшнз), которые находятся в постоянном взаимодействии между собой, между собой и предприятием, между предприятием и его внешней и внутренней средой для налаживания тесных информационных взаимосвязей между рыночными субъектами (потребителями, продавцами и посредниками), с целью создания благоприятных условий для функционирования отдельного

туристического предприятия и продвижения его продукта на рынок. Предложены методы формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций туристических предприятий, а также принципы создания метода оценки их эффективности. С целью развития туристической отрасли в Украине предлагается объединить усилия туристических предприятий, общественных организаций и властей, что даст возможность эффективно управлять финансовыми и человеческими ресурсами для разработки комплекса маркетинговых коммуникаций и продвигать украинский туристический продукт на внутреннем и внешнем рынках.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации; продвижение; маркетинговый комплекс; туристические услуги; туристический продукт.

Tetiana Bronislavivna SAMONOVA

PhD, Senior Lecturer,
Kyiv Economic Institute of Management
P. Zaporozhets str., 7, Apt. 44, Kyiv, 02125, Ukraine
E-mail: tatyza@ukr.net
Phone: +380445126362

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN TOURISM INDUSTRY: THEORY AND METHODS OF FORMING

Abstract

The article deals with theoretical and methodological problems of the formation of integrated marketing communications at enterprises of tourism industry as an essential component of their marketing mix. The features of the tourism product and their corresponding means of marketing communications and promotion are determined. It has been also determined that integrated marketing communication system of tourism enterprises is a purposeful complex and synergetic application of all elements of marketing communications (advertising, sales promotion, personal selling and public relations), which are in constant interaction with each other, with themselves and enterprise, between enterprise and its external and internal environment for debugging a close information relationship between market subjects (consumers, sellers, and agents), in order to create favorable conditions for the individual tourism enterprises and promotion of their tourism product to market. The methods of formation of tourism enterprises' integrated marketing communications, as well as the principles of creating a method for evaluating their effectiveness are proposed. In order to develop tourism industry in Ukraine we propose to join together tourism enterprises, NGOs and government, which allows managing effectively financial and human resources to develop complex marketing communications and effectively promote Ukrainian tourism product in the domestic and foreign markets.

Keywords: integrated marketing communications; promotion; marketing mix; tourism services; tourism products.

JEL classification: M310, L830

Вступ. Роль системи маркетингових комунікацій у сучасних умовах постійно зростає. Як свідчить практика, в умовах насиченого ринку розраховувати на успіх можна лише в тому випадку, якщо буде налагоджений стійкий взаємозв'язок, взаєморозуміння між підприємствами туристичної галузі та споживачами (ширше – контрагентами) в атмосфері відкритості та взаємовигідного співробітництва. Підприємства туристичної галузі повинні постійно дбати про вияв уваги до потреб і бажань своїх клієнтів та партнерів.

Поступово все більшої популярності набуває концепція інтегрованих маркетингових комунікацій, що органічно вписуються в систему маркетингу відносин. Для реалізації подібної програми необхідне використання повністю інтегрованого комунікаційного процесу, що відрізняється особливим синергетичним ефектом,

який виникає внаслідок оптимальної комбінації реклами, стимулювання збуту, прямого продажу, зв'язків з громадськістю та інших комунікаційних засобів. На сьогодні наукове зацікавлення викликає теорія і практика комунікацій у галузі туризму, планування маркетингових комунікацій, а також організаційні, технологічні і методичні аспекти їхньої інтеграції. Науковий підхід до управління маркетинговими комунікаціями може здійснити істотно позитивний вплив на розробку і результативність прийнятих рішень як стратегічного, так і тактичного характеру, як на рівні окремого суб'єкта, так і на рівні туристичної галузі. Висока практична значущість поставлених питань і їх недостатня вивченість визначають актуальність теми статті.

Метою статті є дослідження теоретичних та методичних аспектів формування інтегрованих маркетингових комунікацій на підприємствах

туристичної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що на питанням інтегрованих маркетингових комунікацій звертають увагу такі вітчизняні вчені, як Н. І. Ведмідь, Г. Б. Мунін, Т. О. Примак, Є. В. Самарцев, З. І. Тимошенко, та зарубіжні – К. М. Алмакучуков, Дж. Бернет, Є. М. Голубкова, Ф. Котлер, І. В. Крилов, С. Моріарті, П. Р. Сміт, Б. Ф. Тріас та інші.

Однак, не зважаючи на доволі велику кількість публікацій, до цього часу залишаються все ще недостатньо дослідженими питання інтегрованих маркетингових комунікацій у галузі туризму.

Виклад основного матеріалу. Згідно із загальноприйнятою міжнародною термінологією, рекомендаціями Всесвітньої туристичної організації, фаховими науковими розробками, туризмом називається тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання з оздоровчою, пізнавальною, професійно-діловою метою без здійснення оплачуваної діяльності [11, с. 36].

Туристична послуга – це комплекс послуг індустрії гостинності (що об'єднує готельні, рекреаційні, транспортні, страхові, екскурсійні послуги та ін.), який надається окремій особі чи групі осіб для задоволення їх потреб, пов'язаних із переміщенням з місця постійного проживання до іншого на певний проміжок часу з метою відпочинку, оздоровлення, навчання тощо [12, с. 34].

З економічної точки зору, туристична послуга – це продукт, що виробляється і реалізується в процесі взаємозв'язку і взаємодії різних організацій, які володіють туристичними ресурсами. Під останніми розуміються ліцензії на здійснення діяльності з формування та продажу туристичних пакетів, страхування туристів, приміщення для розміщення подорожуючих, можливості з забезпечення харчування, заклади оздоровлення, транспортні засоби для переміщення туристів тощо [13, с. 38]. Для поєднання в одному визначенні товарів і послуг, що пропонуються галуззю туризму, використовується термін «туристичний продукт».

Маркетинговий комплекс є одним з ключових понять сучасного маркетингу і його визначають як сукупність маркетингових інструментів, які підлягають контролю та використовуються разом для одержання бажаної реакції цільового ринку [7, с. 123]. Під комплексом маркетингу також розуміється сукупність керованих параметрів, змінних маркетингової діяльності організації, маніпулюючи якими вона намагається найкращим чином задовольнити потреби цільових ринків. Зазвичай до них належать 4 групи змінних (4P): товар (product), ціна (price), методи розповсюдження (place / distribution), просування товару (promotion / communication) [10, с. 25].

Водночас існує думка, яка дедалі більше стає панівною, що сфера послуг має свої специфічні

особливості порівняно з іншими видами підприємницької діяльності і вимагає більш широкого обліку факторів. Загалом туристичні послуги мають такі особливості:

1. Невідчутність. Невідчутність послуги означає, що її не можна продемонструвати та оцінити до її безпосереднього надання, що вимагає від постачальника послуги стимулювання підтримання позитивної громадської думки [2, с. 82]. З цією метою випускаються буклети з демонстрацією та докладним описом пропонованих послуг, публікуються інтерв'ю з клієнтами (замовниками), транслюють їх по телебаченню.

2. Невіддільність. Невіддільність послуг означає, що послуги не можна відокремити від їхнього джерела, незалежно від того, надається послуга людині або машиною. Таким чином, виконавець послуги стає складовою частиною результату обслуговування і частиною самої послуги.

3. Непостійність якості. Якість послуги залежить від того, хто, коли, де і як її надає.

4. Недовговічність. Недовговічність послуги означає, що послугу не можна зберігати з метою подальшого продажу або використання.

5. Відсутність володіння. Послуги не можуть стати власністю.

Отже, якість туристського продукту значною мірою залежить від людського чинника, тобто професіоналізму та кваліфікації персоналу.

Відомі вчені-маркетологи Б. Блумс і М. Бітнер стверджують, що адаптація маркетингу до сфери послуг вимагає розгляду ще як мінімум трьох інструментів [14, с. 37]: персоналу (personnel), матеріального свідчення (physical evidence) і способу надання послуг (process).

Ф. Котлер також виділяє в маркетингу послуг такі засоби, як: люди, фізичне середовище та процес [7, с. 371].

Таким чином, маркетинговий комплекс послуг (marketing mix) складає так званий комплекс «7P», який містить інформацію не тільки про товар (product), ціну (price), просування (promotion), розміщення (place), але і доповнюється інформацією про процес (process), персонал (people) та матеріальні свідчення (physical evidence).

Зростаюча складність ведення економічної діяльності в галузі туризму обумовлює зростання ролі та значення маркетингу. А це вимагає підвищення ефективності маркетингових комунікацій, оскільки вони наразі розглядаються як ключовий чинник успішного господарювання.

Згідно з сучасними уявленнями, система маркетингових комунікацій - це діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання і нагадування цільовим аудиторіям (споживачам та бізнес-партнерам) про свій туристичний продукт, стимулювання його збуту і

створення позитивного іміджу підприємства. Загалом же комунікації є одним із найскладніших процесів у сфері маркетингу та є наукою та мистецтвом змістовного передання інформації між певними суб'єктами за допомогою різноманітних форм зв'язку.

У ході дослідження нами було визначено, що основними інструментами маркетингових комунікацій слугують реклама, персональні продажі, стимулювання збуту, "паблік рілейшнз", які є складовими частинами комплексу маркетингових комунікацій, та надано такі визначення цих термінів:

- реклама – це оплачена, неперсоніфікована комунікація, яка здійснюється ідентифікованим спонсором і використовує засоби масової інформації з метою схилити до чогось або вплинути на аудиторію;
- стимулювання збуту – це короткочасні спонукальні заходи для заохочення купівлі або продажу туристичного продукту, що ставлять за мету термінову зміну поведінки споживача;
- персональний продаж – це усна презентація туристичного продукту (за допомогою буклетів, відео та ін.) в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями заради продажу, спеціально організовані особисті контакти продавця і покупця у зв'язку зі збутом туристичного продукту;
- паблік рілейшнз – це діяльність людини або групи людей, спрямована на формування позитивного іміджу підприємства у громадськості за допомогою засобів масової інформації.

Кожній категорії притаманні власні специфічні прийоми комунікації. До них можна зарахувати торгові презентації, експозиції в місцях продажу туристичного продукту, рекламу за допомогою сувенірів, виставки, ярмарки, демонстрації, каталоги, торгово-рекламну літературу, плакати. Отже, ефективність комплексу просування туристичного продукту залежить, на наш погляд, від правильного використання основних (реклама, стимулювання збуту, паблік рілейшнз, персональний продаж) і додаткових засобів маркетингових комунікацій (виставки, спонсорство, брендинг та ін.). Додаткові інструменти маркетингових комунікацій у комплексі просування туристичного продукту, що задовольняють умові керованості, здатні підвищити ефективність маркетингового комплексу.

Загалом інтегровані маркетингові комунікації орієнтовані на встановлення двосторонніх відносин з різними цільовими аудиторіями, що дає змогу максимально дрібною сегментації ринку. Як результат, досягається оптимізація охоплення аудиторії за рахунок більш чіткої цільової орієнтації; узгоджене багатоканальне інформування про туристичний продукт і його

властивості; можливість сконцентрувати зусилля на залученні на бік компанії лідерів громадської думки; створення двостороннього зв'язку зі споживачами.

Варто зазначити, що пошук найбільш ефективних заходів зі стимулювання збуту ініціює постійний пошук нових ідей, різноманітний вплив на споживача, урахування еволюції ринку і зміну менталітету, використання при цьому нових і ефективних засобів впливу.

Для того, щоб зрозуміти роль і місце маркетингових комунікацій у системі маркетингу підприємства, розглянемо їх співвідношення з таким елементом комплексу маркетингу (marketing mix), як просування (promotion). У найширшому значенні слово «промоушн» означає «просування вперед», у маркетингу це значення зберігається в сенсі «спонукати» покупця до дії [6].

На думку окремих вчених, просування – це будь-яка форма дій, які використовуються підприємством для інформування, переконання та нагадування споживачам про свої товари, послуги, образи, ідеї, суспільні справи та вплив на суспільство [9, с. 83]. Вважаємо, що наведені функції розкривають саме комунікативний зміст просування, вони спрямовані тільки на споживача для його інформування та переконання.

Дж. Бернет і С. Моріарті [5] переконані, що маркетингові комунікації становлять процес передачі інформації про товар цільовій аудиторії та використовуються для демонстрації важливих характеристик трьох інших елементів маркетинг-мікс (product, price, place) і є ключовим фактором прийняття стратегічних рішень на основі плану маркетингу. Тобто, згідно з такою точкою зору, маркетингові комунікації тотожні просуванню і є сполучною ланкою між елементами всередині виробничої системи, а також між цією системою і елементами зовнішнього середовища.

Інші вчені дотримуються іншого погляду. Наприклад, Ф. Котлер твердить, що маркетингові комунікації є засобом просування товарів і містять такі основні елементи: рекламу, стимулювання збуту, паблік рілейшнз, персональний продаж, прямий маркетинг, управління процесом просування товарів – перед продажем, у момент продажу, під час споживання та після споживання [8, с. 64]. Маркетингову комунікаційну політику Ф. Котлер визначає як комплекс заходів щодо забезпечення поінформованості споживачів і посередників, інших контактних аудиторій про підприємство або його товари для їх просування (promotion). Комплекс просування товарів визначено ним як сукупність різних маркетингових методів та інструментів, які дають змогу успішніше вивести товар на ринок, стимулювати продаж і створити лояльних до компанії (марки) споживачів.

На сьогодні у світі та в Україні зокрема, дедалі більшу популярність завойовує концепція

інтегрованих маркетингових комунікацій. У дослідженні Н. І. Ведмідь [1] інтегрована маркетингова комунікація показана як четвертий елемент маркетингового міксу, що підтримує три інших. Дослідник стверджує, що інтегрована маркетингова комунікація допомагає створенню синергії за рахунок координації усіх видів комунікаційної діяльності при формуванні погоджених маркетингових звернень, що сприймаються і запам'ятовуються цільовими аудиторіями.

У результаті застосування цієї моделі підвищується ефективність маркетингової діяльності підприємства, оскільки погоджені звернення виявляються більш дієвими, ніж незалежні і нескоординовані. Інтегровані маркетингові комунікації підсилюють лояльність клієнтів до торгової марки за рахунок концентрації зусиль на довгострокових відносинах з покупцями й іншими учасниками маркетингового процесу.

Як показують проведені дослідження, кожен з основних засобів маркетингових комунікацій має свої сильні і слабкі сторони. Отже, для досягнення максимального результату необхідно використовувати сильні сторони засобів комунікацій і мінімізувати їх слабкі сторони, тому всі вони мають бути доповнені та об'єднані в систему інтегрованих маркетингових комунікацій.

Таким чином, інтегрована маркетингова система комунікацій туристичних підприємств складає цілеспрямоване комплексне та синергетичне застосування всіх складових маркетингових комунікацій (а саме: реклами, стимулювання збуту, персонального продажу та паблік рілейшнз) [15], які перебувають у постійній взаємодії між собою, між собою та підприємством, між підприємством та його зовнішнім і внутрішнім середовищем для налагоджування тісних інформаційних взаємозв'язків між ринковими суб'єктами (споживачами, продавцями та посередниками), з метою створення сприятливих умов для функціонування окремого туристичного підприємства та просування його продукту на ринок.

Дослідження сучасного теоретичного доробку дало змогу виявити, що в управлінні підприємством застосування єдиної системи інтегрованої маркетингової комунікації має два напрямки – внутрішній і зовнішній.

Внутрішня стратегія інтегрованої маркетингової системи комунікацій пов'язана з розробкою і пропагандою філософії підприємства, формуванням системи цінностей і стилю поведінки, корпоративної культури, мотивації діяльності працівників. Формування останньої – одна з найважливіших цілей сучасного підприємства, яка досягається лише за умови кваліфікованого розроблення структури та процесів комунікацій між працівниками.

До цілей внутрішньої комунікації підприємства слід також віднести задоволення потреб працівників організації у формальному і неформальному спілкуванні, вироблення колективної свідомості, етики підприємства, а також підтримання стану рівноваги організації, а за необхідності – нововведень організаційних змін, формування сприятливого соціально-психологічного клімату і пов'язана з розробкою внутрішніх стандартів і правил, доведенням до працівників історії створення самого підприємства тощо.

Зовнішня інтегрована маркетингова комунікаційна стратегія підприємства, як правило, має складнішу структуру і поєднує кілька функціональних цілей: інформування зовнішнього середовища, організацію зворотного зв'язку, забезпечення корпоративної місії. У кожному з напрямків комунікаційної стратегії можна виділити стратегії нижчого рівня або послідовні етапи, що значно полегшує планування фінансових ресурсів і конкретних заходів. Таким чином, планування єдиного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій є складним процесом, який охоплює планування внутрішніх та зовнішніх маркетингових комунікацій підприємства і передбачає їх обов'язкову взаємодію [3, с. 222].

Для того, щоб загалом оцінити ефективність комунікаційної діяльності, необхідно оцінити досягнення підцілей. Найбільш розповсюджена така типологія цілей маркетингових комунікацій:

- цілі виходу – завдання, які необхідно виконати, а саме: розподіл та розповсюдження комунікаційних матеріалів в контрольованих та неконтрольованих засобах масової інформації, аналіз існуючих комунікаційних виходів – короткотермінових та найбільш помітних результатів комунікаційної активності;
- цілі впливу – завдання, які в результаті впливу комунікаційних програм, ініційованих підприємством, передбачають досягнення певних бажаних змін у середовищі споживачів туристичних послуг. Під час аналізу зазначених цілей встановлюється, чи цільові аудиторії отримали повідомлення, що були на них направлені; чи звернули вони на них увагу; чи зрозуміли їх; чи запам'ятались вони. Ще важливіше з'ясувати, чи комунікаційним матеріалам, повідомленням та каналам вдалося змінити точку зору, ставлення та поведінку цільових аудиторій. Для того, щоб наведені ідеї могли бути успішними у застосуванні на практиці, вони повинні бути досяжними, конкретними, вимірними та чітко окресленими у часі.

Інтеграція маркетингових комунікацій вимагає створення в межах організаційних структур управління спеціальних служб, що займаються

координацією всієї роботи з організації комунікацій, їх плануванням і контролем. Слід також зауважити, що для досягнення найбільшого комунікаційного ефекту фірмі необхідно ретельно координувати весь свій комплекс маркетингу, а не лише комплекс стимулювання. Таким чином, інтегровані маркетингові комунікації – це здатність і технологія координації всіх компонентів маркетингових комунікацій у режимі реального часу і в межах постійного цейтноту [4].

При цьому ефективність інтегрованих маркетингових комунікацій визначається співвідношенням суми витрат на кожний конкретний елемент комунікацій (просування туристичного продукту) до сумарного приросту доходів підприємства, одержаних внаслідок їх використання. Якщо це відношення менше одиниці – інтегровані маркетингові комунікації вважаються ефективними, якщо дорівнює або більше одиниці – застосування інтегрованих маркетингових комунікацій є неефективним та зайвим, і тоді необхідно або змінювати стратегію просування, або змінювати всю маркетингову стратегію підприємства.

Слід також зауважити, що для багатьох підприємств туристичної галузі обмежені фінансові засоби не дають можливість використати весь потенціал комплексу маркетингових комунікацій. Тільки об'єднавши зусилля туристичних підприємств, громадських організацій та влади можна буде ефективно розпоряджатися і фінансовими та трудовими ресурсами в розробці комплексу маркетингових комунікацій, забезпечити розквіт бізнесу і задоволення попиту співгромадян та іноземців на туристичний продукт, пропонований підприємствами туристичної галузі.

Висновки. В умовах постіндустріальної економіки зростає роль і значення туризму в житті суспільства, а туристична галузь загалом стає однією з провідних галузей народного

господарства будь-якої країни, особливо тих, що володіють багатими туристичними ресурсами. Розвиток туристичної галузі дає можливість забезпечити зайнятість у нині депресивних регіонах, забезпечити поступове їх піднесення, дозволяє комерціалізувати ті ресурси, які до того не розглядалися навіть у якості економічних (фольклор, національні кулінарні традиції, провінційна архітектура та спосіб життя тощо).

Україна багата на туристичні ресурси, а тому розвиток туризму приречений у ній на успіх. Проте, хоч і зроблено за роки незалежності для розвитку внутрішнього та візного туризму немало, можна стверджувати, що знаними серед туристів як в Україні, так за її межами є лише Крим, Карпати з їхніми гірськолижними та бальнеологічними курортами, а також Київ, Львів, та Одеса – найбільш відомі дестинації культурно-пізнавального, ділового та інших притаманних великим містам видів туризму.

Отже, можна констатувати, що просування туристичного продукту нашої країни (притому, що його якість багато в чому вже не поступається деяким кращим зарубіжним аналогам) здійснюється дуже неефективно. Саме тому необхідно формувати (або переформатовувати) комплекс маркетингу в галузі туризму як на рівні держави, так і на рівні регіонів та окремих туристичних підприємств, і особливий наголос слід зробити, як і зазначається в нашій статті, на формуванні системи маркетингових комунікацій, або комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій. У подальших дослідженнях з зазначеної проблеми мають знайти розв'язок практичні питання формування ефективного комплексу маркетингу туристичної галузі на всіх рівнях та мають бути сформовані механізми управління просуванням вітчизняного туристичного продукту та запропоновані практичні рекомендації щодо цього.

Список літератури

1. Ведмідь, Н. І. Управління системою маркетингових комунікацій туристичних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / Н. І. Ведмідь. – К., 2003. – 20 с.
2. Маркетинг туризму: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів]: в 2 ч. / Г. Б. Мунін, З. І. Тимошенко, Є. В. Самарцев, А. О. Зміюв. – К.: Видавництво Європейського університету, 2006. – Ч. 1. – 2006. – 427с.
3. Примак, Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т. О. Примак. – К.: ООО "Експерт", 2001. – 384 с.
4. Алмакучуков, К. М. Маркетинговые коммуникации в туризме: инновационный инструмент продвижения регионального туристского продукта: (на примере курорта Иссык-Куль) / К. М. Алмакучуков. – Бишкек: Илим, 2006. – 158 с.
5. Бернет, Д. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход / Д. Бернет, С. Мориарти; [пер. с англ. Н. Габенов, В. Кузин]. – СПб.: Питер, 2001. – 860 с. – (Маркетинг для профессионалов).
6. Голубкова, Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. – М.: Финпресс, 2003. – 304 с.
7. Основы маркетинга / [Ф. Котлер и др.]; [пер. с англ.] – М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 943 с.

8. Котлер, Ф. Новые маркетинговые технологии: Методики создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без; [пер. с англ. Т. В. Виноградова, Л. Л. Царук; ред. пер. Т. Р. Тэор]. – СПб.: Издательский Дом "Нева", 2004. – 190 с. – (Выбор журнала "Секрет фирмы") (Серия "Современный бизнес").
9. Крылов, И. В. Маркетинг (Социология маркетинговых коммуникаций): учеб. пособие / И. В. Крылов. – М.: Центр, 1998. – 192 с.
10. Смит, П. Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / П. Р. Смит; [пер. с англ. М. Зарицкая]. – К.: Знання-Прес. – 800 с. – (Европейский маркетинг).
11. Бабарицька, В. К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи. Сервісне забезпечення турпродукту: навч. посібник / В. К. Бабарицька, О. Ю. Малиновська. – К.: Альтерпрес, 2008. – 286 с. – (Серія "Бібліотека професійного менеджера").
12. Мельниченко, С. В. Менеджмент підприємства туристичної індустрії: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / С. В. Мельниченко, Н. І. Ведмідь. – К.: КНТЕУ, 2005. – 217 с.
13. Холловой, Д. К. Туристический бизнес / Д. К. Холловой, Н. Тейлор; [пер. с англ. Т. А. Черная, А. А. Кожевникова]. – К.: Знання, 2007. – 798 с.
14. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учеб.-практ. пособие / С. С. Скобкин. – М.: Экономика, 2003. – 222 с. – (Practica).
15. Самонова, Т. Б. Формування інтегрованих маркетингових комунікацій на ринку туристичних послуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Т. Б. Самонова. – К., 2011. – 20 с.

References

1. Vedmid, N. I. (2003). *Management of a system of tourism enterprises' marketing communications [Upravlinnia systemoiu marketynhovykh komunikatsii turystychnykh pidpriemstv]*. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics.
2. Munin, H. B., Tymoshenko, Z. I., Samartsev Y. V., Zmiiov, A. O. (2006). *Tourism marketing [Marketynh turizmu]*. Kyiv: Publishing of European University.
3. Prymak, T. O. (2001). *Marketing communications in the enterprise's management system [Marketynhovi komunikatsii v systemi upravlinnia pidpriemstvom]*. Kyiv: Expert, ltd.
4. Almakuchukov, K. M. (2006). *Marketing communications in tourism: an innovative tool for the promotion of regional tourism product (on the Issyk-Kul resort's example) [Marketingovyie kommunikatsii v turizme: innovatsionnyi instrument prodvizheniya regionalnogo turistskogo produkta: (na primere kurorta Issyk-Kul)]*. Bishkek: Ilim.
5. Barnet, J., Moriarty, S. (2001). *Marketing communications: an integrated approach [Marketingovyie kommunikatsii: integrirovannyi podkhod]*. Sankt-Petersburg: Williamce.
6. Golubkova, I. N. (2003). *Marketing communications [Marketingovyie komunikacii]*. Moscow: Finpress.
7. Kotler, P. (2000). *Fundamentals of marketing [Osnovy marketinga]*. Moscow: Williamce.
8. Kotler, P., Trias, F. (2004). *New marketing technonologies: techniques for creating brilliant ideas [Novyie marketingovyie tekhnologii: Metodiki sozdaniia genialnykh idei]*. Sankt-Petersburg: Publishing House "Neva".
9. Krylov, I. V. (1998). *Marketing (sociology of marketing communications) [Marketing (sotsiologiia marketingovykh komunikatsii)]*. Moscow: Centre.
10. Smith, P. R. (2003). *Marketing communications: an integrated approach [Marketingovyie kommunikatsii: Kompleksnyi podkhod]*. Kyiv: Znannia-Pres.
11. Babarytska, V. K., Malynovska, O. I. (2008). *Tourism Management. Touroperating. Conceptual and terminological framework. Service of tourism products [Menedzhment turizmu. Turopereitynh. Poniatiino-terminolohichni osnovy. Servisne zabezpechennia turproduktu]*. Kyiv: Altpres.
12. Melnychenko, S. V., Vedmid, N. I. (2005). *Management of a tourism industry enterprise [Menedzhment pidpriemstva turystychnoi industrii]*. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics.
13. Holloway, J. K., Taylor, N. (2007). *The Business of Tourism [Turisticheskii biznes=The Business of Tourism]*. Kyiv: Knowledge.
14. Skobkin, S. S. (2003). *Marketing and sales in hotel business [Marketing i prodazhi v gostinichnom biznese]*. Moscow: Yurist.
15. Samonova, T. B. (2011). *Formation of integrated marketing communications at the tourist market [Formuvannia intehrovanykh marketynhovykh komunikatsii na rynku turystychnykh posluh]*. Kyiv: European University.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2013 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336:364

Надія Георгіївна АРТЕМЕНКО

викладач Регіонального коледжу економіки та соціальної роботи,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
вул. Маршала Говорова, 4, м. Одеса, 65032, Україна
E-mail: n.artemenko12@gmail.com
Phone: +30951380791

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Артеменко, Н. Г. Застосування методів фінансової діагностики для дослідження інститутів соціального захисту населення [Текст] / Надія Георгіївна Артеменко // 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”, 2013. – Том. 13. – С. 121-127. – ISSN 1993-0259

Анотація

У статті розглянуто необхідність застосування методів фінансової діагностики для вивчення інститутів соціального захисту населення. Останнє питання у сучасних умовах не перестає бути актуальним. Діагностика як метод дослідження використовується для обстеження підприємств, а також для економіки та окремих її складових. Поряд з цим залишаються недостатньо опрацьованими теоретичні та прикладні аспекти як аналізу, так і діагностики фінансових інститутів соціального захисту населення. У статті розглядаються конкретні методи фінансової діагностики для фінансових інститутів соціального захисту населення та проблемні аспекти їх функціонування, пов'язані з впливом інституційної складової на фінансові показники діяльності. У ході дослідження було виділено 2 групи показників: синергетичні й фінансові.

Ключові слова: соціальний захист, фінансова діагностика, фінансові інститути, методи фінансової діагностики.

Надежда Георгиевна АРТЕМЕНКО

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена необходимость применения методов финансовой диагностики для исследования институтов социальной защиты населения. Этот вопрос не перестает быть актуальным. Диагностика как метод исследования используется для обследования предприятий, а также для экономики и отдельных ее составляющих. Наряду с этим остаются недостаточно изученными теоретические и прикладные аспекты как анализа, так и диагностики финансовых институтов социальной защиты населения. В статье выделены конкретные методы финансовой диагностики для финансовых институтов социальной защиты населения на предмет выявления отдельных «узких мест» в их функционировании, связанных с влиянием институциональной составляющей на финансовые показатели деятельности. В ходе исследования было выделено 2 группы показателей: синергетические и финансовые.

Ключевые слова: социальная защита, финансовая диагностика, финансовые институты, методы финансовой диагностики.

© Надія Георгіївна Артеменко, 2013

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2013 рік. Том 13.

Nadia Georgiivna ARTEMENKO

Teacher at the Regional College of Economics and Social work,
Odessa National University named after I. I. Mechnikov
Marshal Govorov str., 4, Odessa, 65032, Ukraine
E-mail: n.artemenko12@gmail.com
Phone: +30951380791

USE OF FINANCIAL DIAGNOSTICS METHODS IN RESEARCH OF THE SOCIAL PROTECTION INSTITUTES**Abstract**

The article studies the necessity of use of financial diagnostics methods in the research of social protection institutes. Nowadays, the problems of social protection financing attract great interest. Diagnostics as a research method is used for enterprise investigation, in economics and its certain components. At the same time, theoretical and application aspects of both analysis and diagnostics of social protection institutes are not completely investigated. The article makes emphasis on certain financial diagnostics methods for social protection financial institutes in order to define certain "narrow spaces" of their functioning, connected with impact of institutional component on financial parameters of activity. In the research process there have been determined 2 groups of parameters: synergetic and financial.

Keywords: social protection, financial diagnostics, financial institutions, financial diagnostics methods.

JEL classification: H550

Вступ. На сучасному етапі розвитку українського суспільства запроваджені в останні роки реформи в усіх сферах суспільного життя зіштовхнулися з проблемами формування і функціонування фінансових інститутів соціального захисту населення, під якими розуміють державні та приватні фонди соціального страхування, мікрострахування, інші інститути грошових виплат та допомоги. Україна ще не досягла високого рівня функціонування фінансових інститутів соціального захисту, вони в країні поки що не відповідають розвинутих ринковим відносинам й знаходяться на етапах виникнення і трансформації. Це спричиняє потребу у визначенні методологічних і практичних підходів до розв'язання проблем сформованості інститутів соціального захисту, їхнього функціонування як необхідних атрибутів соціально-економічної захищеності не тільки нужденних верств населення, але й для осіб, які працюють і яким, на жаль, зайнятість не гарантує забезпеченого та стабільного трудового життя. Одним з напрямів методологічного дослідження фінансових інститутів соціального захисту виступає їх фінансова діагностика.

Сучасна економічна наука має багато напрацювань з цієї проблематики. Про підвищений інтерес наукових кіл до різних аспектів соціально-економічної захищеності населення, їх аналізу й діагностики свідчить низка наукових досліджень, автори яких ставлять за мету визначення оптимальних шляхів проведення соціальних реформ і розробки інноваційних моделей соціального захисту за допомогою методів фінансової діагностики. Проте однакостайності серед фахівців немає. Так

М. В. Афанасьєв і Г. В. Білоконенко розглядають діагностику в якості процесу з дослідження стану об'єкта за ознаками і встановлення діагнозу. Такі ж вчені, як Г. Базаров, В. Беляєв, Л. Белих, А. Ковальов, А. Савчук, О. Стоянова, об'єднують поняття аналіз та діагностика. У дослідженнях А. Вартанова, І. Сокирської, І. Соколовської діагностика розглядається з позицій системного підходу для визначення стану, проблем функціонування та напрямів удосконалення роботи об'єкта. У розробках А. Беляєва, Д. Валового, Е. Короткова діагностика спрямована на встановлення стану об'єкта та наявних у ньому негараздів [1, с. 4-7]. Л. В. Фоміна вважає, що діагностика – це процес, результатом якого є оцінка стану суб'єкта відносно прийнятих критеріїв [2, с. 3]. Р. З. Дарміць розглядає її як процес визначення стану та динаміки змін об'єкта дослідження [4, с. 4]. На думку Т. Н. Кустової, завданням діагностики є пошук симптомів проявів, які не дають досягти поставлених цілей [5]. Н. І. Горшкова в ході дослідження проблем використання діагностики соціально-економічного розвитку країни трактує її як механізм, що поєднує елементи аналізу показників, які вказують на зміни, котрі відбуваються з часом, та елементи передбачення й розкриття наявних та можливих проблем, оцінки їх наслідків і надання рекомендацій щодо впровадження відповідної економічної політики [6, с. 5]. У науковій розробці вчених ОРІДУ НАГУ України визначено діагностику соціального розвитку як методологічний інструмент, за допомогою якого вимірюється дієвість політики, визначаються наслідки та причини прояву існуючих тенденцій та прогнозування подальшого

розвитку [7, с. 5]. Ці питання стали предметом наукового зацікавлення і для зарубіжних дослідників, серед яких Р. Анкер, Р. П. Колосова, Ф. Мехран, Ю. Г.Одегов, Г. Є. Слезінгер, Г. Стендінг тощо.

Мета статті та завдання. Науковою спільнотою загалом створено значне науково-теоретичне та методичне підґрунтя для розв'язання прикладних завдань соціального захисту населення, проте значна частина питань цієї багатогранної теми потребує докладнішого опрацювання. Попри те, що для дослідження фінансових інститутів соціального захисту застосовувалась значна кількість методичних підходів, залишаються недостатньо обґрунтованими теоретичні та прикладні аспекти як аналізу, так і діагностики, від чого до сьогодні існує невідповідність, неузгодженість, і актуальним є пошук комбінації конкретних методів впорядкування їх діяльності. Метою статті є виокремлення конкретних методів фінансової діагностики для фінансових інститутів соціального захисту населення з огляду на проблемні аспекти їх функціонування, пов'язані із впливом інституційної складової на фінансові показники діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для здійснення фінансової діагностики доцільно використати синергетичний підхід, який допоможе з'ясувати склад, стан всієї сукупності досліджуваних інститутів. Згідно з теорією синергетичної економіки внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх сил економічна система в процесі еволюції долає існуючі віхи змін зовнішніх параметрів та водночас відбуваються зміни всередині [1, с. 304]. Для трансформаційних економік характерні незадовільні результати та низька ефективність функціонування її елементів. Розвиток системи та перехід її до нового етапу розвитку відбувається після проходження критичних ситуацій. Але такому переходу передують довгий період визрівання певних факторів. Якщо суспільство не готове до переходу на інші стосунки, то зміни не відбудуться. Причому, що значніші зміни параметрів, то більшими є зміни в самій системі [8, с. 308-309]. Історично в нашій країні це видно на прикладі зміни економічних відносин, чинних інститутів та на утворенні нових перед ліквідацією СРСР та після цього. Ще до розвалу СРСР всередині країни зріли елементи ринкових відносин, які підтримувались у ході намагань перебудувати економічний уклад. Але тогочасна економічна криза, загальна незадоволеність традиційним для минулої епохи укладом, пануюче переконання про «вільний механізм ринку» як панацею від усіх проблем, що виникли в процесі перетворення суспільних відносин, не призвели до позитивних змін, які б мали сталий, системний характер, не забезпечили глибинних змін у соціальній структурі суспільства

та у суспільній свідомості. Руйнація попередньої системи соціального забезпечення в ході реформування економіки не отримала адекватного заміщення. Що підтверджує синергетичний підхід до визначення економічного стану на основі взаємодії економічних і соціальних факторів. Лише правильних управлінських дій для керування економікою виявилось замало [8, с. 309].

Це підтверджує синергетичний підхід до визначення економічного стану на основі взаємодії економічних і соціальних факторів. Проф. Кузнецов Б. Л. у межах інституційно-синергетичної парадигми вказує на необхідність формування інститутів розвитку на всіх територіальних рівнях для забезпечення економічного процвітання [9, с. 2]. Процес фінансової діагностики має складатися з декількох ступенів: з'ясування стану досліджуваної проблеми, вивчення кожного з аспектів цієї проблеми, з'ясування глибших причин явища, розробка конкретних програм усунення виявлених недоліків. У ході дослідження ми виокремили 2 групи показників: синергетичні й фінансові, що дало змогу сформулювати висновок на перехресті економічних (фінансових) та соціальних складових і дозволить визначити стан і ефективність фінансових інститутів соціального захисту, фактори, які пришвидшують або гальмують їхній розвиток. Об'єктом фінансової діагностики вбачаємо систему фінансового забезпечення соціального захисту через фінансові інститути соціального захисту. Предметом діагностики є стан останніх. Мета - оцінка ефективності фінансового забезпечення соціального захисту, виявлення факторів, які негативно впливають на дію фінансових інститутів, залучення та використання ними фінансових ресурсів, пошук перешкод для нормального розвитку інститутів, формулювання пропозицій щодо покращення їхніх дій. У межах інституційного підходу вважаємо за доцільне проводити діагностику інститутів за такими напрямками:

1. Пануючі уявлення людей, на основі яких будуються інститути.

2. Мета, функції існування інститутів.

3. Зацікавлені особи (стейкхолдери) та їх роль у створенні та існуванні інститутів.

4. Фінансові інструменти, за допомогою яких інститути реалізують свої функції.

5. Отримання результатів фінансових інститутів соціального захисту населення.

У кожній конкретній ситуації потрібно розробити: фінансово-діагностичну мету (до чого прагнути, чого добиватися); умови її реалізації; особливості та можливості відповідного фінансового інституту; особливості місця функціонування; можливості за часом для реалізації мети; форми реалізації; особливості

фінансового інституту соціального захисту, його можливості. Фінансовий інститут містить ідею та інструменти, за допомогою яких вона втілюється в життя і зацікавлених у його діяльності осіб (стейкхолдерів). Частково окреслимо стейкхолдерів та їх інтереси. У процесі дослідження зачепимо регулятивну систему інститутів з точки зору поведінки окремих осіб, форм примусу до певної поведінки. У якості культурно-когнітивної системи використаємо пануючу систему цінностей.

У будь-якій державі багато явищ обумовлюються існуючими поглядами на їх місце, роль, функції в цьому суспільстві на конкретному етапі часу. І саме вони формують стійкі «конструкції людських взаємовідносин», які формують наявні інститути, тому їх необхідно визначити. Окрім цього, за синергетичною теорією, саме вони є тими факторами, які передують та формують основу для швидкого переходу суспільства до іншої віхи розвитку. Мета та функції інститутів будуть містити ті неформальні норми та правила, на основі яких і виростають інститути. За класифікацією О. Вільямсона, це перший рівень, де ми з'ясуємо, які базові інститути найважче піддаються змінам і тим самим вплинули на формування фінансового забезпечення соціального захисту. Розглянемо стейкхолдерів (зацікавлених осіб), для того, щоб мати уявлення про наявну сукупність інтересів та мотивів при реалізації соціального захисту та його фінансуванні. Регулятивна та культурно-когнітивна системи допоможуть нам визначитись з інструментами та завданнями, які належать до функціонування досліджуваних інститутів. Ці елементи охоплюють з другого по четвертий рівень за класифікацією О. Вільямсона, тобто деякі з них змінюються за сто років, а для деяких достатньо і одного. Спробуємо також оцінити ступінь досягнення мети сучасними інститутами та взагалі розглянемо питання про вимірювання таких результатів.

На сьогодні існує нестача бюджетних ресурсів для фінансового забезпечення соціального захисту. Існує думка, що держава застосовує консервативні методи соціального захисту й завищує власне значення в наявному його типі [10, с. 8]. Для національного законодавства характерні несистемність та непослідовність. Поряд з рудиментами радянської системи спостерігаються елементи європейського досвіду: існування великої кількості пільг та виплат одночасно за соціальними послугами та соціальною працею [11, с. 5].

Поступово відбувається зміна та розвиток суспільної думки та, як наслідок, форми реалізації державної політики соціального захисту. До прийняття Конституції в 1996 році в незалежній Україні основні завдання соціального захисту вирішували питання ветеранів війни,

постраждалих під час Чорнобильської катастрофи, репресованих у радянські часи громадян. Далі формування соціальної політики базувалося на різних концепціях. Так важливим етапом було прийняття закону про «Державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», що наблизило Українське законодавство до Європейського [11, с. 22-23].

Україна декларує себе в якості соціальної держави, у якій є сприяння реалізації прав на працю, відпочинок, гарантування старості, отримання житла, отримання освіти та інші. Ще в радянські часи соціальна політика характеризувалася колективістським напрямом, який залишився дотепер. Тому громадяни вимагають від держави задоволення низки соціальних потреб, не пов'язаних при цьому із внеском кожної особи. У суспільстві панують ідеї соціальної рівності та соціальної справедливості у формі соціальних стандартів при тому, що в країні не напрацьовано єдиного напрямку соціальної політики, не врегульовані соціальні питання через адміністративне втручання [12, с. 385-386].

При переході до ринкової системи одні моральні норми були замінені іншими, що супроводжується зміною механізму соціального контролю. Відбувається перехід від тотальної заорганізованості, патерналізму до лібералізму, що не було забезпечено відповідною культурною традицією. Такий перехід ускладнюється непослідовністю, суперечливістю, складністю суспільних трансформацій, неточністю соціальних пріоритетів. Крім того, не підтвердились очікування на процвітання та зростання добробуту від відміни адміністративних обмежень, зростання особистої активності [12, с. 389].

Населення не сприйняло адекватно перехід до більш високого ступеня свободи та особистої відповідальності поряд з меншою соціальною захищеністю. Поруч з цим воно відчуло дискомфорт через незахищеність, напруженість, відчуття ризику, невизначеність зовнішнього середовища, соціальну розрізненість. З'явився скептицизм щодо судової влади і впевненості в реальності захисту особистих прав [12, с. 390]. Саме такими реаліями характеризуються базові основи розбудови й розвитку фінансових інститутів соціального захисту. Поточні завдання держави вирішуються шляхом розподілу та перерозподілу доходів, встановлення та гарантування дотримання соціальних стандартів, забезпечення доступу до освіти, медичного обслуговування, отримання соціальних послуг, підтримання фінансового стану через державне загальнообов'язкове соціальне страхування, налагодження соціально-трудова відносин. Метою існування держави є благо всього населення, а не тільки особисті потреби [13, с. 181].

В останні десятиліття поширилася думка про те, що побудова соціальної держави є для суспільства непосильною ношею. Однак нинішня криза дозволила по-новому поглянути на роль соціального забезпечення, яке в часи економічного буревію стало для багатьох рятівним колом. Спогади про те, яким руйнівним може бути економічна криза, практично стерлися з пам'яті більшості мешканців країн з високим рівнем доходів. Це серйозне досягнення, і воно стало можливим багато в чому завдяки загальним системам соціального забезпечення, які в багатьох країнах створювалися у відповідь на минулі кризи. Отже, в країнах з розвинутою економікою до державних систем соціального забезпечення, заснованих на принципі солідарності, не слід ставитися як до пережитку минулого. Такі системи є потужним інструментом майбутнього для стабілізації економічних систем. Дуже важливо при допомозі державної політики підтримувати фінансові можливості державних програм соціального забезпечення [14, с.7].

Загальною метою створення фінансових інститутів соціального захисту було фінансове забезпечення витрат задля повного і спокійного користування духовними і матеріальними благами. А загальними функціями є: сприяння духовному, фізичному, моральному і матеріальному, господарському добробуту населення, наявність потужного інструменту економічного та соціального розвитку, стимулювання економічної реалізації населення, розподілу відповідальності, зниження соціальної напруженості та безпеки державного устрою. Зацікавленими особами у фінансовому забезпеченні є Президент України, Верховна Рада України, Кабінет міністрів України, Міністерство соціальної політики, державні соціальні служби, Міністерство фінансів України, дирекції державних фондів загальнообов'язкового соціального страхування, дирекції недержавних фондів соціального страхування, населення, місцеві органи влади, благодійні фонди та організації. Державні органи затверджують розміри державних гарантій та стандартів, розподіляють бюджетні ресурси, здійснюють виплати. Для них важливою є реалізація зазначених у нормативних документах положень, а ступінь впливу — значний, тому що саме вони створюють умови функціонування економічних суб'єктів. Державні фонди соціального страхування здійснюють акумуляцію коштів та виплати згідно із задачами кожного фонду. Важливість досягнення позитивного результату обумовлюється необхідністю дотримання законодавства та ризиком втрати застрахованих осіб. Благодійні фонди та організації збирають кошти для допомоги населенню та провадять діяльність, доходи від якої йдуть на покриття витрат. Величина впливу на процес фінансового

забезпечення за об'ємом ресурсів, які перерозподіляють, досить значна, але в плані зміни умов збирання та розподілу коштів - незначна. Благодійні організації та фонди самі в межах чинного законодавства впливають на величину отриманих ресурсів та напрями їх витрачання, але не мають характер обов'язковості щодо участі в них. Населення виступає в досліджуваному процесі як отримувач фінансових ресурсів та джерело наповнення фондів: державних та недержавних. Крім того, населення бере участь у створенні фондів та соціальних підприємств. Важливість досягнення результату залежить від ступеня особистої зацікавленості. Значний вплив може бути в межах закону зі створення соціальних «утворень» та залежить від масштабу діяльності. Комерційні підприємства виступають у ролі спонсорів благодійних та «соціальних партнерів» держави. Важливість досягнення залежить від індивідуальної зацікавленості та створених для цього законодавчих стимулів. Вплив на процес залежить від масштабу діяльності. З часом змінюються державні устрої в різних країнах і відповідно змінюється склад економічних суб'єктів та їх взаємовідносини. Слідом за ними з розвитком економічних та фінансових відносин еволюціонують за значенням і формою фінансові інститути і фінансові інструменти, які використовують стейкхолдери. Сьогодні досить широко використовують соціальне страхування та різноманітні виплати. У країнах, що розвиваються, використовують мікрострахування та фінансування грошової допомоги, яку надають за умов виконання особами певних вимог до них, тобто використовують стимули для соціальної адаптації населення. У Західній Європі збереглися та успішно діють страхові кооперативи. В Україні використовуються страхові інструменти, інструменти страхових виплат та грошової допомоги за рахунок бюджетних коштів та благодійних фондів і організацій. Існують лікарняні каси, які можна зарахувати до мікрострахування. Почали розвиватись сегмент соціального підприємництва, частина інститутів, таких, як державні фонди загальнообов'язкового соціального страхування, спостерігається спрямованість на забезпечення за рахунок бюджетних коштів, всезагальний доступ до освітніх, медичних послуг, пільги та виплати. Розмір виплат та допомог для пересічних громадян залишається на невисокому рівні. Тільки допомога при народженні дитини яскраво виділяється на загальному фоні. Тому загалом результати їх роботи можна оцінити як «краще мало, ніж нічого». На нашу думку, якщо зруйнувати вже діючу систему, то можна позбавити допомоги й тих, для яких вона має велике значення, а в Україні майже половина населення отримує низькі доходи. Поряд з

рудиментами старої системи продовжують свій розвиток утворення, що виникли не так давно: приватні страхові пенсійні фонди, приватні компанії зі страхування життя, соціальні підприємства, лікарняні каси. Їх розвиток визначається ринковими відносинами у державі. Серед фінансових показників можемо виокремити ті, які характеризують склад, динаміку витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення в зведеному, державному, місцевих бюджетах в абсолютному, відносному значенні. Також необхідно проаналізувати склад та динаміку державних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Окрім цього, необхідно оцінити роботу недержавних фондів соціального страхування в державі та на місцевому рівні.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином робимо висновок, що на сьогодні в Україні існують характерні для розвинених країн фінансові інститути соціального захисту, але їх розвиток та фінансове покриття потреб населення недостатні. У статті було виокремлено інструменти для здійснення фінансової діагностики на основі інституційно-синергетичного підходу, що дозволило виявити інституційну складову в проблемах функціонування фінансових інститутів соціального захисту, оцінити вплив їх нерозвиненості на функціонування всієї системи загалом. У подальших дослідженнях необхідно оцінити фінансові показники функціонування фінансових інститутів соціального захисту.

Список літератури

1. Афанасьєв, М. В. Економічна діагностика : Навчально-методичний посібник. / М. В. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 296 с.
2. Кривов'язюк, І. В. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язюк, Я. О. Кость. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EETI/2007_4/zbirnuk_EETI_07_232.pdf.
3. Фомина, Л. В. Финансовая диагностика как основа для принятия управленческих решений [Електронний ресурс] / Л. В. Фомина. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/46010.doc.htm.
4. Дармиць, Р. З. Діагностика в системі реалізації інвестиційних проектів [Текст] / Р. З. Дармиць, Г. В. Лещук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2009. — №4. — Т.3. — С. 133-139.
5. Кустова Т. Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Електронний ресурс] / Т. Н. Кустова. — Режим доступу : http://knigi-uchebniki.com/finansovyy-analiz_729/predmet-tsel-zadachi-analiza-dagnostiki.html.
6. Горшкова, Н. І. Діагностика стану економіки в системі стабілізаційної політики держави: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Н. І. Горшкова ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 21 с
7. Діагностика соціального розвитку регіону : наук. розробка / авт. кол. : З. В. Балабаєва, С. В. Овчаренко, І. Л. Росколотько та ін. — К. : НАДУ, 2010. — 40 с.
8. Занг, В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории : Пер. с англ. / Занг В. Б. — М. : Мир, 1999. — 335с.
9. Кузнецов, Б. Л. Институционально-синергетический подход к исследованию развития социально-экономических систем [Електронний ресурс] / Кузнецов Б. Л. / Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/kuznetsov50.htm>.
10. Рудкевич, І. В. Роль держави в моделях соціального захисту населення [Електронний ресурс] / І. В. Рудкевич. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2011_1/22.pdf.
11. Система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Реальний стан та перспективи реформування [Електронний ресурс] — К.: Центр громадської експертизи, 2009. — 104 с. — Бібліографія: с. 104 http://www.irf.ua/files/ukr/programs_law_areas_publ_2028_ua_law.pdf
12. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь/ за заг. ред. В. М. Гейця та [ін.]. — К. : НВЦ НБУВ, 2009. — 687 с.
13. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
14. Социальное обеспечение в мире в 2010–2011 гг. Обеспечение охвата во время и после кризиса / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. — Москва: МОТ, 2011. — 392 с.
15. Институциональный анализ экономических систем (проблем методологии): монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.

References

1. Afanas'ev, M. V. (2007). Economic Diagnosis [Ekonomichna diagnostika]. Harkiv: VD "INZHEK.
2. Krivov'yazyuk, I. V., & Kost, J. O. (2013). [Teoretichni osnovy finansovoi diagnostyky pidpriemstva]. Retrieved April 12, 2013, from : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EETI/2007_4/zbirnuk_EETI_07_232.pdf.
3. Fomina, L. V. (2009). Financial diagnosis as a basis for management decisions [Finansovaya diagnostica kak osnova dlya pryinyattya upravlencheskih resheniy]. Retrieved April 12, 2013, from : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/46010.doc.htm.
4. Darimits, R. Z. (2009). Diagnosing in the system of investment projects [Diagnostika v sistemi realizatsii investitsiynih proektiv]. Bulletin of Khmelnytsky national university. Economics, 3, 133-139.
5. Kustova, T. N. (2003). Analysis and diagnosis of the financial and economic activity of the enterprise [Analiz i diagnostic finansovoi i ekonomachnoi aktivnosti]. Retrieved April 12, 2013, from : http://knigi-uchebniki.com/finansovyy-analiz_729/predmet-tsel-zadachi-analiza-diagnostiki.html
6. Gorshkova, N. I. (2004). Diagnosis of the economy in the system of stabilization policy. [Diagnostika ekonomiki v sistemi stabilizatsiynoi politiki]. Kyiv: Kyiv national economical university.
7. Balabaeva, S., Ovcharenko, I., & Roskolotko, L. (2010) Diagnosing social development of the region: Science. development [Diagnostika sotsialnogo rozvitku regionu: naukova rozrobka] Kyiv: Nadu
8. Zhang, V. B. (1999). Synergetic Economics. Time and changes in the economic theory of nonlinear. [Synergetychna economica. Vremya i peremeny v nelineynoi ekonomice: perek. z angliyskoi]. Moscow: Mir.
9. Kuznetsov, B. L. (2013). Institutional - synergy approach to the study of socio-economic systems [Instutsionalno-synergetychny podhod k isledovaniu razvitiya sotsialno-ekonomicheskoykh system] Retrieved April 12, 2013, from : <http://spkurdyumov.narod.ru/kuznetsov50.htm>.
10. Rudkevich, I. V. (2011). The role of the state in social protection models [Rol derzhvy v modelyakh sotsialnogo zahystu]. Retrieved April 12, 2013, from : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2011_1/22.pdf.
11. The system of social protection and social security in Ukraine. Real state and prospects for reform [Systema sotsialnogo zabezpechennya ta sotsialnogo zahystu. Realny stan ta perspeytyvy reform] (2009). Kyiv: Center gromadskoi ekspertizi. Retrieved April 12, 2013, from : http://www.irf.ua/files/ukr/programs_law_areas_publ_2028_ua_law.pdf.
12. Geyts, V. M. (2009). Socio-Economic Situation in Ukraine: implications for the people and the state: national report. [Sotsialno-ekonomichna sytuatsia v Ukraini: naslidky dlya narody i derzhavy]. Kyiv: NEC NBUU.
13. New course reform in Ukraine. 2010-2015. National Report. [Noviy course: reform v Ukraini. 2010-2015. Natsionalna dopovid.]. (2010). Kyiv: NEC NBUU
14. Social security in the world in 2010-2011. Providing coverage during and after the crisis [Sotsialnoe obespechnie v mire v 2010-2011. Obespechenie ohvata vo vremya i posle krizisa.] (2011). Moscow: ILO
15. Institutional analysis of economic systems (problems of methodology). [Instutsionalny analiz ekonomichnih system(problem metodologii)] (2008). Kyiv: Kyiv National Economic University.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2013 р.

Світлана Анатоліївна АЧКАСОВА

викладач кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет
пр. Леніна 9- а, м. Харків, 61166, Україна
E-mail : svet_achk@mail.ru
Телефон : +380577021836

МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНКИ СТРЕСОСТІЙКОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Ачкасова, С. А. Методичний аспект оцінки стресостійкості страхових компаній [Текст] / Світлана Анатоліївна Ачкасова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 128-134. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано теоретичні положення здійснення стрес-тестування страховиків, визначено сутність стресостійкості страхових компаній. Розглянуто доцільність розробки методичного підходу до оцінки останньої. Сформовано систему показників оцінки стресостійкості страхових компаній та проведено їх шкальне вимірювання. Розроблено методичний підхід до оцінки стресостійкості страхових компаній, який запропоновано для використання при здійсненні пруденційного нагляду. Визначено науково-методичні та практичні рекомендації з використання методичного підходу до оцінки стресостійкості у пруденційному надзгоді за діяльністю страхових компаній.

Ключові слова: пруденційний нагляд, ризик діяльності, оцінка стресостійкості, система показників, стрес-тестування страхових компаній.

Светлана Анатольевна АЧКАСОВА

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

Обоснованы теоретические положения осуществления стресс-тестирования страховщиков, определена сущность стрессоустойчивости страховых компаний. Рассмотрена целесообразность разработки методического подхода к ее оценке. Сформирована система показателей оценки стрессоустойчивости страховых компаний, проведено их шкальное измерение. Разработан методический подход к оценке стрессоустойчивости страховых компаний, который предложен для использования при осуществлении пруденциального надзора. Предложены научно-методические и практические рекомендации по использованию методического подхода к оценке стрессоустойчивости в пруденциальном надзгоді за деятельностью страховых компаний.

Ключевые слова: пруденциальный надзор, риск деятельности, оценка стрессоустойчивости, система показателей, стресс-тестирование страховых компаний.

METHODICAL ASPECT OF ASSESSMENT STRESS STABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Abstract

The theoretical position of stress testing insurers is considered. The essence of stress stability of insurance companies is defined. Feasibility of developing of methodical approach to assessing stress stability of insurance companies is discussed. The system of indicators to measure the stress stability of insurance companies is formed and conducted. Their scale measurement is worked out. Practical approach to assessing stress stability of insurance companies is set down. It has been proposed to use as the prudential supervision. Practical advice on the usage of methodical approach to assessing stress in prudential supervision of insurance companies is defined.

Keywords: *prudential supervision, risk activity, assessment stress stability, system of indicators, stress testing of insurance companies.*

JEL classification: G 23

Вступ. Актуальність дослідження питань оцінки стресостійкості страхових компаній визначена відповідністю Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами. Метою нагляду є забезпечення стійкості фінансових установ, у тому числі страхових компаній. Актуальним є удосконалення чинних Методичних рекомендацій до застосування страховиками стрес-тестів, затверджених Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг) 2006 року відповідно до прийнятої Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012-2017 роки. Це стало передумовою проведення досліджень із зазначеної теми роботи.

Питання стресостійкості досліджували науковці: Н. Внукова [1], О. Луданов [2], М. Потравний [3], О. Тенетник [4], вчені Республіки Казахстан, зокрема М. Тютюннікова [5], та ін.

Водночас узагальнення напрацювань з обраної проблематики дозволяє зробити висновок про наявність розбіжностей у підходах до оцінки стресостійкості страхових компаній.

Метою статті є обґрунтування методичного аспекту оцінки стресостійкості страхових компаній.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити **такі завдання:**

- сформулювати систему показників оцінки стресостійкості страхових компаній;
- розробити для цього методичний підхід.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що за напрямками стрес-тестування та стресостійкості фінансових установ захищено

понад 30 дисертацій, при цьому немає жодної, яка б стосувалася саме страхових компаній. Предметна галузь еволюціонувала від наукових пошуків, сконцентрованих на розв'язанні проблем визначення поняття «стресостійкості та стрес-тестування», до розробки методики проведення стрес-тестування страхових компаній [6-9].

На нашу думку, стійкість – це більш широке поняття, ніж стресостійкість, що характеризує здатність системи зберігати стан рівноваги у момент стресу. А стресостійкість страхової компанії – це здатність забезпечувати стан рівноваги показників під дією факторів ризиків при настанні кризової ситуації.

З урахування організаційного, функціонального, ресурсного та результативного підходів встановлено, що стрес-тестування є інструментом ідентифікації ключових ризиків на рівні регулятора та страхової компанії при застосуванні методів визначення впливу на фінансовий стан страхової компанії факторів ризиків, з метою оцінки готовності страховика до можливих кризових ситуацій, достатності капіталу для покриття можливих збитків; рівня пруденційності діяльності страховика.

Мікропруденційні індикатори стійкості – елементи даних щодо діяльності фінансових установ (страхових компаній), які містять характеристики стану об'єкта оцінювання, які застосовуватимуться для вимірювання ризиків.

Автором сформована система мікропруденційних індикаторів стійкості у складі 36 індикаторів та 9 груп. Із використанням методу аналізу ієрархій відібрано 6 пріоритетних груп та 11 показників за критеріями: відповідність між ризиком та показником оцінки, можливість

розрахунку на основі даних публічної фінансової звітності; відбір найбільш чутливих до впливу факторів-ризиків.

Найбільшу значущість мають 6 груп показників, що зайняли за рівнем пріоритетності 1-4 місце, зокрема: коефіцієнти достатності (адекватності) капіталу – 1 місце, коефіцієнти якості активів – 2 місце, коефіцієнти платоспроможності та незалежності, якість андеррайтингової політики та політики перестраховування, коефіцієнти аналізу

інвестиційної діяльності та дохідності діяльності – 3 місце, якість управління та стійкість менеджменту – 4 місце.

До складу експертної групи увійшли: науковці, які займаються дослідженнями у сфері страхового ринку, фінансових послуг; працівники та керівники страхових компаній; представники саморегульованих установ у сфері страхування. Структуру опитаних, залежно від позиції на страховому ринку, наведено на рис. 1.

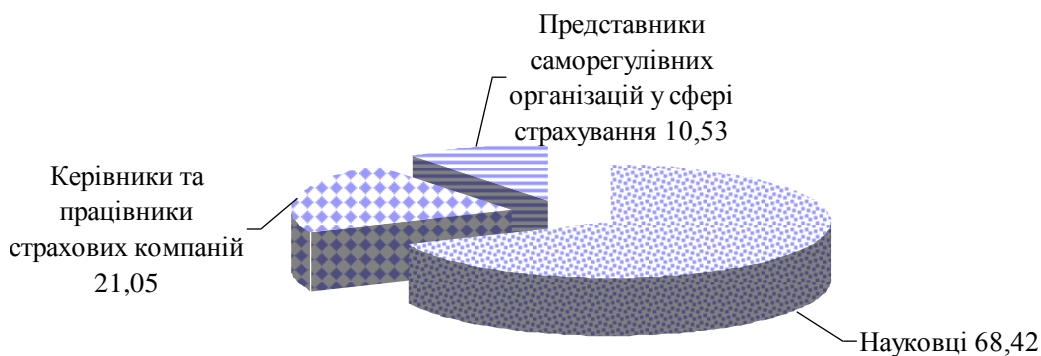


Рис. 1. Структура респондентів

Як видно з рис. 1, всі респонденти були поділені на три групи, найбільшу питому вагу у структурі опитаних склали керівники та працівники страхових компаній (21,05 %), представники

саморегульованих організацій у сфері страхування (10,53 %) та науковці (68,42 % опитаних).

Методику розрахунку показників оцінки стресостійкості страхових компаній подано у табл. 1.

Таблиця 1. Склад показників оцінки стресостійкості страхових компаній

Регулювання діяльності страхових компаній	Показник	Формула	Характеристика
1	2	3	4
ТРП, МВФ, Фінансова інспекція Швеції	Коефіцієнт незалежності від перестраховування (утримання ризику)	Чисті страхові премії / Страхові премії	Слугує ознакою політики управління страховими ризиками
Фінансова інспекція Швеції	Коефіцієнт рентабельності страхової діяльності Ліміт страхування	Чистий прибуток (збиток) / Страхові премії	Відображає ефективність страхової діяльності стосовно обороту, тобто рентабельність продажів
МВФ	Рівень капіталу у сукупних активах)	Капітал / Активи	Вказує на здатність поглинути втрати від ризику
МВФ	Коефіцієнт ризику активів	Дебіторська заборгованість / (Страхові премії + Сума відшкодувань від перестраховиків)	Характеризує кредитну політику страхової компанії та її потенційний ризик погіршення якості активів
МВФ	Коефіцієнт достатності страхових резервів	Чисті страхові резерви / Середній обсяг страхових премій за останні 3 роки	Свідчить про адекватність сформованих страхових резервів з огляду на надходження страхових платежів

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
МВФ	Коефіцієнт стійкості менеджменту	Адміністративні витрати / Страхові премії	Характеризує рівень витрат у сукупних страхових надходженнях
ТРП	Коефіцієнт ризику страхування	Чисті страхові премії / Капітал	Показує, скільки чистих премій припадає на одиницю капіталу
-	Коефіцієнт незалежності	Залучений капітал / Власний капітал	Характеризує незалежність страхової компанії від зовнішніх джерел
-	Коефіцієнт запасу платоспроможності	Фактичний запас платоспроможності / Нормативний запас платоспроможності	Характеризує такий фінансовий стан, при якому страхова компанія здатна виконувати свої зобов'язання
-	Коефіцієнт збитковості страхових операцій	Страхові відшкодування / Страхові премії	Характеризує рівень виплат та дозволяє зіставити витрати на виплату відшкодувань страховика з прийнятим страховою відповідальністю
<i>умовні позначення :</i>			
<i>вітчизняний досвід ТРП - тести раннього попередження</i>		<i>закордонний досвід, у т.ч. МВФ - рекомендації Міжнародного валютного фонду</i>	

Як видно з табл. 1, у складі показників оцінки стресостійкості страхових компаній виокремлено 6, які використовуються у міжнародному, та 3 - у вітчизняному досвіді систем регулювання діяльності страхових компаній. З метою обґрунтування репрезентативності вибірки даних, відібрано наступні показники: частка аналізованих компаній за розміром валових премій та страхових відшкодувань, коефіцієнт концентрації. Достатність та значущість відібраних показників перевірено із використанням факторного аналізу. Встановлено, що показники є значущими, їх кількість описує 80,5 % мінливості 22 показників.

Слово «пруденційний» походить від англійського «prudential», що перекладається як «розсудливий». Пруденційний нагляд – це система наглядових процедур Нацкомфінпослуг за дотриманням фінансовою установою (страховою компанією) пруденційних правил, яка дозволяє зменшити наглядове навантаження на фінансові установи (страхові компанії), діяльність яких не несе загрози невиконання зобов'язань перед клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань [10].

Використання теорії нечітких множин має суттєві переваги. Беручи до уваги те, що

методичний підхід – це сукупність методів, прийомів для вирішення поставлених завдань, ми розробили методичний підхід до оцінки стресостійкості страхових компаній, який зображено на рис 2.

Як видно з рис. 2, методичний підхід ґрунтується на відкритій інформації (річний фінансовий звітності страхових компаній), такий вид оцінювання є простим у застосуванні та придатним для самостійного використання керівниками страхових компаній, регулятором та споживачам страхових послуг.

Пруденційний нагляд може здійснюватися на основі дотримання вимог або на основі оцінки ризиків. Використання розробленого методичного підходу дозволяє страховим компаніям використовувати отримані результати для обґрунтованого ухвалення рішень стосовно результатів пруденційного нагляду, споживачам страхових послуг - вибору страхової компанії.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, розроблено методичний підхід до оцінки стресостійкості страхової компанії для визначення рівня її здатності забезпечувати стан рівноваги під дією факторів ризиків на основі встановлених граничних значень обраних показників з урахуванням мікропруденційних індикаторів стійкості страхових компаній.

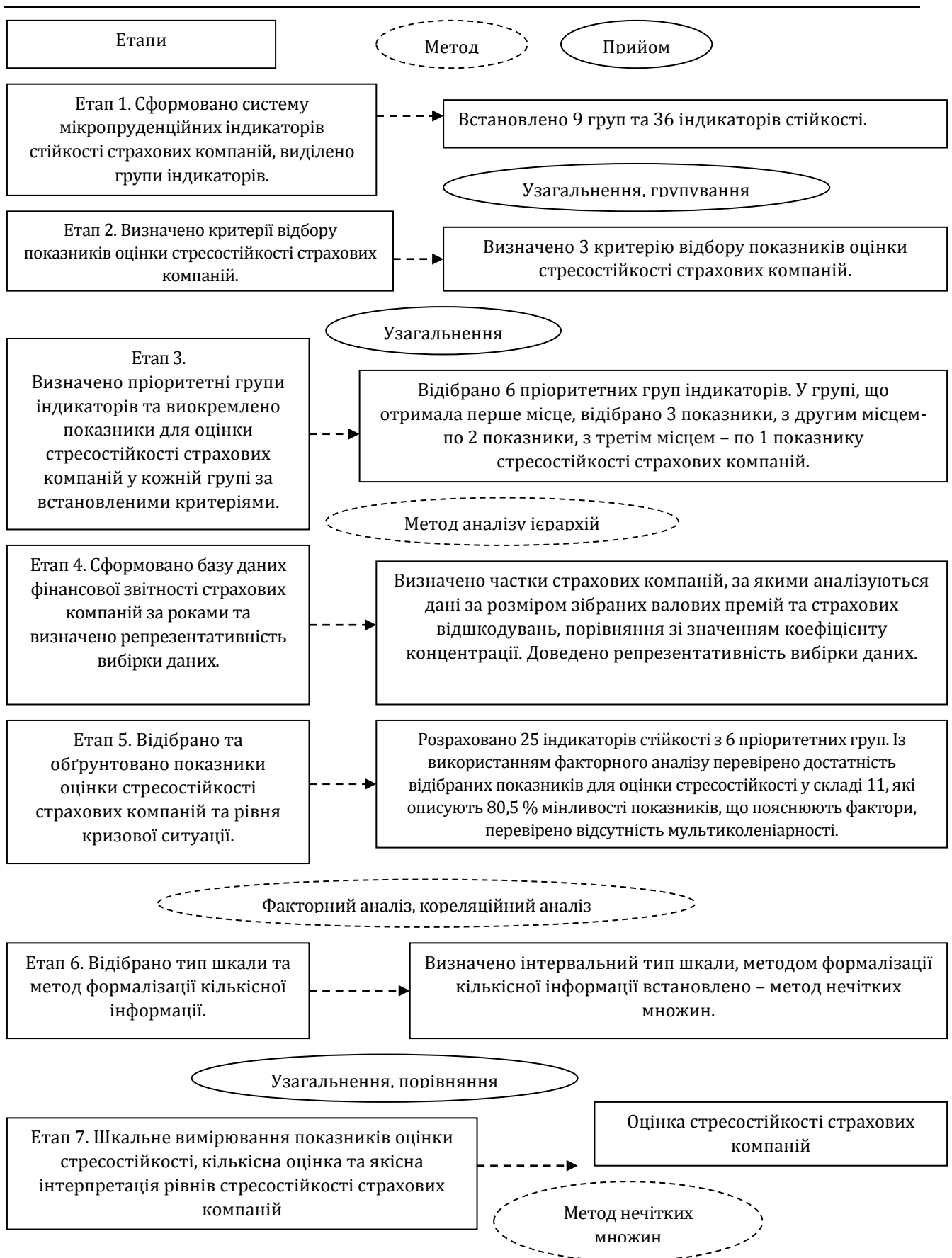


Рис. 2. Методичний підхід до оцінки стресостійкості страхових компаній

Список літератури

1. Методика оцінки стресостійкості страхових компаній (інших, ніж страхування життя) / Н. М. Внукова, С. А. Ачкасова : Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір. – № 48364, від 18 березня 2013 р.; заява 48682 (18.01.2013 р.) // Офіційний бюлетень Державної служби інтелектуальної власності «авторське право та суміжні права» № 30.
2. Луданов, О. В. Совершенствование методов управления межбанковским рынком в период реформирования кредитной системы : дис. канд. экон. наук. : 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит / О. В. Луданов. – Нижний Новгород, 2012. – 27 с.
3. Потравный, М. И. Методы оценки рыночного риска инвестиций в ценные бумаги на Российском фондовом рынке : автореф. дис.. канд. экон. наук: спец. 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит / М. И. Потравный. – М., 2008. – 22 с.
4. Тенетник, О. С. Стратегии эффективного размещения средств в фонды коллективного инвестирования : автореф. дис.. канд. экон. наук: спец. 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит / О. С. Тенетник. – М., 2010. – 24 с.
5. Тютюнникова, М. В. Система управления экономическими рисками (на материалах банковской системы РК) : автореф. дис.. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) / М. В. Тютюнникова. – Алматы, 2010. – 34 с.
6. Ачкасова, С. А. Вибір пріоритетного методу побудови стрес-тесту при оцінці стресостійкості страхових компаній / С. А. Ачкасова // Управління розвитком. – 2011. – № 5 (102). – С. 50–51.
7. Ачкасова, С. А. Доцільність використання оцінки стресостійкості страхових компаній у пруденційному нагляді / С. А. Ачкасова // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2012. – № 2. – С. 111–118.
8. Ачкасова, С. А. Методичні підходи до розробки стрес-тесту як інструменту оцінки стресостійкості страхових компаній / С. А. Ачкасова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс] / С. А. Ачкасова / Національний університет державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
9. Ачкасова, С. А. Обґрунтування доцільності створення методики оцінки стресостійкості страхових компаній / С. А. Ачкасова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1(8) / 2010. – Ч.2. – С. 91–97.
10. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Держфінпослуг від 15.07.2010 р. №585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dfp.gov.ua/197.html?&...>

References

1. Vnukova, N. M., & Achkasova, S. A. (2013). Methods of assessing stress insurance (other than life insurance) (inshih, nizh strahuvannya Zhittya [Metodika ocinki stresostijkosti strahovih kompanij (inshih, nizh strahuvannja zhittja)]) Kyiv: Official Bulletin of the State Intellectual Property "Copyright and Related Rights".
2. Ludanov, O.V. (2012). Improved management of the interbank market during the reform period the credit system: thesis. Candidate. Economics. Science. : 08.00.10. - Finance, monetary circulation and credit [Sovershenstvovanie metodov upravlenija mezhhbankovskim rynkom v period reformirovanija kreditnoj sistemy : dis. kand. ekon. nauk. : 08.00.10. – Finansy, denezhnoe obracshenie i kredit]. Nizhnij Novgorod
3. Potravnyj, M. I. (2008). Methods of assessing the market risk of investments in securities on the Russian stock market: Author. dis .. Candidate. Economics. Science: special. 08.00.10. - Finance, monetary circulation and credit [Metody ocenki rynochnogo riska investicij v cennye bumagi na Rossijskom fondovom rynke : avtoref. dis.. kand. ekon. nauk: spec. 08.00.10. – Finansy, denezhnoe obracshenie i kredit]. Moscow.
4. Tenetnik, O. S. (2010). Strategies for effective placement of funds in collective investment funds: Author. dis .. Candidate. Economics. Science: special. 08.00.10. - Finance, monetary circulation and credit [Strategii effektivnogo razmecshenija sredstv v fondy kollektivnogo investirovanija : avtoref. dis.. kand. ekon. nauk: spec. 08.00.10. – Finansy, denezhnoe obracshenie i kredit]. Moscow.
5. Tjutjunnikova, M. V. (2010). The control system of economic risks (on the materials of the banking system of Kazakhstan): Author. dis .. Candidate. Economics. Science: special. 08.00.05 - Economics and National hozyaystvomt [Sistema upravlenija ekonomicheskimi riskami (na materialah bankovskoj sistemy RK) : avtoref. dis.. kand. ekon. nauk: spec. 08.00.05 – Ekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvomt. Almaty.
6. Achkasova, S. A. (2011). Choice the preferred method of constructing stress test in evaluating stress insurance companies [Vibir prioritetnogo metodu pobudovi stres-testu pri ocinci stresostijkosti strahovih kompanij]. Development Management, 5, 50-51.

-
7. Achkasova, S. A. (2012). The feasibility of using stress assessment insurance companies in prudential supervision [Docil'nist' vikoristannja ocinki stresostijkosti strahovih kompanij u prudencijnomu nagljadi]. Bulletin of the International Slavic University, 2, 111-118.
 8. Achkasova, S. A. (2010). Methodological approaches to the development of stress testing as a tool for assessing the stress of insurance companies [Metodichni pidhodi do rozrobki stres-testu jak instrumentu ocinki stresostijkosti strahovih kompanij]. Irpin: National University of State Tax Service of Ukraine. Retrieved April 12, 2013, from : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
 9. Achkasova, S. A. (2010). Rationale create a methodology for assessing the stress of insurance companies [Obruntuvannja docil'nosti stvorennja metodiki ocinki stresostijkosti strahovih kompanij]. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 2, 91-97.
 10. The concept of introducing prudential supervision of non-bank financial institutions and programs for the system of prudential supervision of non-bank financial institutions: FSR dated 15.07.2010 № 585. [Konceptija zaprovadzhennja prudencijnogo nagljadu za nebankivs'kimi finansovimi ustanovami ta Programi rozvitku sistemi prudencijnogo nagljadu za nebankivs'kimi finansovimi ustanovami : Rozporjadzhennja Derzhfinposlug vid 15.07.2010 r. №585]. Retrieved April 12, 2013, from : <https://www.dfp.gov.ua/197.html?&...>

Стаття надійшла до редакції 12.04.2013 р.

Ганна Сергіївна БОВСУНОВСЬКА

аспірантка,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
вул. Одинківська, 8, м. Дніпропетровськ, 49116, Україна
E-mail: bovsunovskaya.anna@gmail.com
Телефон: +380972928129

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ

Бовсуновська, Г. С. Теоретичні засади розвитку автотранспортного страхування [Текст] / Ганна Сергіївна Бовсуновська // 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", 2013. – Том. 13. – С. 135-140. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито економічну природу поняття страхування на основі дослідження змісту та форм страхування. За результатами семантичного аналізу з урахуванням змісту елементів категорії уточнено поняття «автотранспортне страхування». Визначено його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями, такими, як фінанси, страхування, інвестиційна діяльність, кредит, на основі аналізу семантичної мережі. Розкрито специфічні особливості, класифікаційні ознаки автотранспортного страхування. Виявлено, що автотранспортне страхування як економічна категорія є системною, динамічною, континуально-дискретною і має суб'єктивно-об'єктивний характер, що визначається як специфікою теоретичного розуміння цього поняття, так і загальними властивостями автотранспортного страхування як виду діяльності. Результати дослідження можуть бути використані для подальшого вивчення закономірностей перебігу економічних процесів на страховому ринку України.

Ключові слова: страхування, страховий ризик, класифікація, цивільно-правова відповідальність, КАСКО.

Анна Сергеевна БОВСУНОВСКАЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация

Раскрыта экономическая природа понятия страхования на основе исследования содержания и форм проявления страхования. По результатам семантического анализа с учетом содержания элементов категории уточнено понятие «автотранспортное страхование». Определена взаимосвязь понятия автотранспортное страхование с другими экономическими категориями, такими, как финансы, страхование, инвестиционная деятельность, кредит, на основе анализа семантической сети. Раскрыты специфические особенности, классификационные признаки автотранспортного страхования. Обнаружено, что автотранспортное страхование как экономическая категория является системной, динамической, континуально-дискретной и имеет субъективно-объективный характер, что определяется как спецификой теоретического понимания этого понятия, так и общими свойствами автотранспортного страхования как вида деятельности. Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения закономерностей протекания экономических процессов на страховом рынке Украины.

Ключевые слова: страхование, страховой риск, классификация, гражданско-правовая ответственность, КАСКО.

THEORETICAL BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF MOTOR TRANSPORT INSURANCE

Abstract

Economic nature of the concept of insurance is revealed on the basis of the research of content and forms of insurance. According to the results of the semantic analysis and taking into account the content of the elements of category, the concept of "motor transport insurance" is specified. Correlation of the concept of motor transport insurance with other economic categories such as finance, insurance, investment activity, and loan is defined on the basis of the analysis of the semantic network. Specific peculiarities and classification features of motor transport insurance are revealed. It is found out that motor transport insurance as an economic category is systemic, dynamic, continual and discrete and has subjective and objective nature, which is defined by both specific theoretical understanding of this concept and general properties of motor transport insurance as an activity. The results of the research can be used to further study of the flow patterns of economic processes in the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance, insurance risk, classification, civil liability, hull insurance.

JEL classification: G220

Вступ. Страховий ринок України сьогодні перебуває у стадії становлення, а його розвиток супроводжується проблемами різного характеру: економічними, нормативно-правовими, організаційними, кадровими тощо. Створення сучасної системи страхового захисту забезпечує високий рівень розвитку економічної системи, ефективне функціонування суб'єктів господарювання гарантує належний рівень соціального захисту населення. Технічний, технологічний та економічний прогрес стає підґрунтям для розвитку галузей страхування. Повне і всебічне дослідження сутності страхування уможливило створення наукових основ для комплексного вивчення страхового ринку та його окремих складових, зокрема автотранспортного страхування. Цим і визначається значимість розвитку всіх видів страхування в Україні з урахуванням трансформаційних перетворень в економіці держави.

Теоретичні засади розвитку системи страхування досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, дослідженню транспортного ринку і розробці методів економічного регулювання автотранспортного страхування в Україні присвячено праці Онищенко Н. В. [1], теоретичні засади розвитку ринку страхування розглянуто в працях Козьменко О. В. [2], Осадця С. С. [3] та Фурмана В. М. [4], вплив фінансово-економічної кризи на ринок страхових послуг та шляхи подолання її наслідків розкрито у праці Позднякової Л. О. [5], на питання вдосконалення нормативно-правового забезпечення здійснення

автотранспортного страхування звертається увага в працях Лібих К. О. [6; 7] тощо. У зв'язку із стрімкими змінами, що відбуваються в економіці України, дослідження проблем, що стримують розвиток автотранспортного страхування в Україні, набуло ще більшої актуальності. Однак у сучасних наукових та науково-практичних публікаціях замало уваги звертається на теоретичні засади здійснення окремих видів страхової діяльності, що і обумовлює актуальність нашої роботи.

Мета проведеного дослідження – удосконалення теоретичного забезпечення здійснення автотранспортного страхування.

Об'єктом є закономірності перебігу економічних процесів на страховому ринку України.

Предмет дослідження – особливості розвитку автотранспортного страхування на страховому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Наявна економічна література подає неоднозначні дефініції поняття «страхування». Наявність різних думок про сутність страхування пояснюється, по-перше, складністю цієї економічної категорії, специфічною особливістю якої є її системний, багатофункціональний характер. По-друге, у процесі розвитку економічних відносин змінювалося саме сприйняття страхування. Аналіз економічних аспектів поняття «страхування» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення, що пов'язано з різноманітністю видів страхування, які виступають об'єктом для розгляду і які необхідно узагальнити в межах загального підходу.

Закон України «Про страхування» визначає поняття «страхування» як вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів. Таке визначення більше стосується юридичної інтерпретації змісту страхування.

У фаховій літературі на етимологію слова «страхування» також звертається значна увага. Аналіз визначень показує, що кожне з них уточнює або доповнює попереднє, не враховуючи окремі аспекти його змісту.

Дискусійним питанням є економічний зміст категорії страхування. Райзберг Б. А. [8] розглядає поняття страхування як створення страхових фондів, що не повною мірою відображає його сутність. Насправді поняття є більш складним. Як зазначають Осадець С. С. [3] та Азріліян А. Н. [9], страхування – це система економічних відносин щодо створення та використання страхового фонду, а також захисту інтересів застрахованої особи. Крім цього, застрахована особа може використовувати страхування як спосіб збереження та примноження своїх заощаджень. Коноплицький В. А. [10] розглядає страхування з погляду укладення договору страхування, що не можна вважати повним визначенням, адже при здійсненні страхування реалізується ціла низка заходів, починаючи з аквізиції, закінчуючи забезпеченням врегулювання збитків, завданих настанням страхового випадку.

Страхування є своєрідним способом підтримки економічної рівноваги та виступає важливим фактором стимулювання економіки. Автотранспортне страхування виступає окремим сегментом у складі страхування, тому впливає на розвиток страхової системи загалом. У зв'язку з цим виникає необхідність більш докладного розгляду поняття автотранспортного страхування.

Будь-яка категорія повинна містити три необхідні елементи: емпіричний об'єкт (чи групу емпіричних об'єктів), що містять у сфері дії категорії; систему взаємозв'язків, що поєднує емпіричний об'єкт категорії з такими ж об'єктами інших категорій; відносини чи властивості, які характеризують емпіричний об'єкт категорії. Емпіричним об'єктом категорії «автотранспортне страхування» є система економічних відносин. Тим самим автотранспортне страхування як категорія має той самий емпіричний об'єкт, як і категорія страхування, і пов'язана із нею.

Поняття страхування безпосередньо пов'язане із категоріями фінансів, кредиту, інвестиційної діяльності тощо. Категорія автотранспортного

страхування має зв'язок із категорією страхування, а вже через неї – із системою економічних категорій.

На основі аналізу семантичної мережі побудовано систему зв'язків страхування з іншими економічними категоріями (рис. 1).

Категорія автотранспортного страхування є системною, динамічною, континуально-дискретною і суб'єктивно-об'єктивною. Системною вона є, оскільки виявляється системно у різних сферах фінансів. На рівні державних фінансів страхування втілюється через механізм обов'язкового страхування, оскільки виступає при цьому безпосереднім учасником страхового процесу. Крім цього, держава в особі уповноважених органів влади здійснює контроль і нагляд за страховим ринком. У сфері фінансів суб'єктів господарювання недержавної форми власності страхування виявляється системно, оскільки підприємства і організації можуть виступати як страхувальниками, так і страховиками. Автотранспортне страхування не діє ізольовано в межах однієї держави, тому втілюється і у сфері міжнародних фінансів. Зокрема, Україна є членом міжнародної системи автомобільного страхування "Зелена карта". На фінансовому ринку страхувальники виступають як потенційні інвестори, оскільки інвестують кошти страхових резервів для їх збереження та примноження. На рівні фінансів домогосподарств автострахування також має свій вияв, оскільки домогосподарства є суб'єктами страхових відносин. Динамічною зазначена категорія виступає, оскільки є процесом. Реалізація послуг автотранспортного страхування проходить у контексті єдності і зв'язку таких його етапів, як проведення аквізиції, забезпечення контролю над застрахованим об'єктом і врегулювання питань щодо завданих збитків у разі настання страхового випадку, що охоплює значний часовий проміжок. Континуально-дискретною категорія автотранспортного страхування є, оскільки реалізується для всієї сукупності суб'єктів страхової діяльності та має конкретно-часовий і конкретно-територіальний характер, тобто може проявлятися залежно від умов функціонування суб'єкта. Головними суб'єктами страхового ринку є страховики, страхувальники та страхові посередники. Кожний з них виконує свою функцію, має свою специфіку та механізм реалізації економічних інтересів. Суб'єктивно-об'єктивний характер автотранспортного страхування реалізується через економічну систему за допомогою об'єктивно-існуючих у суспільстві закономірностей економічних процесів. При цьому може варіюватися залежно від результатів оцінювання суб'єктом умов страхування.

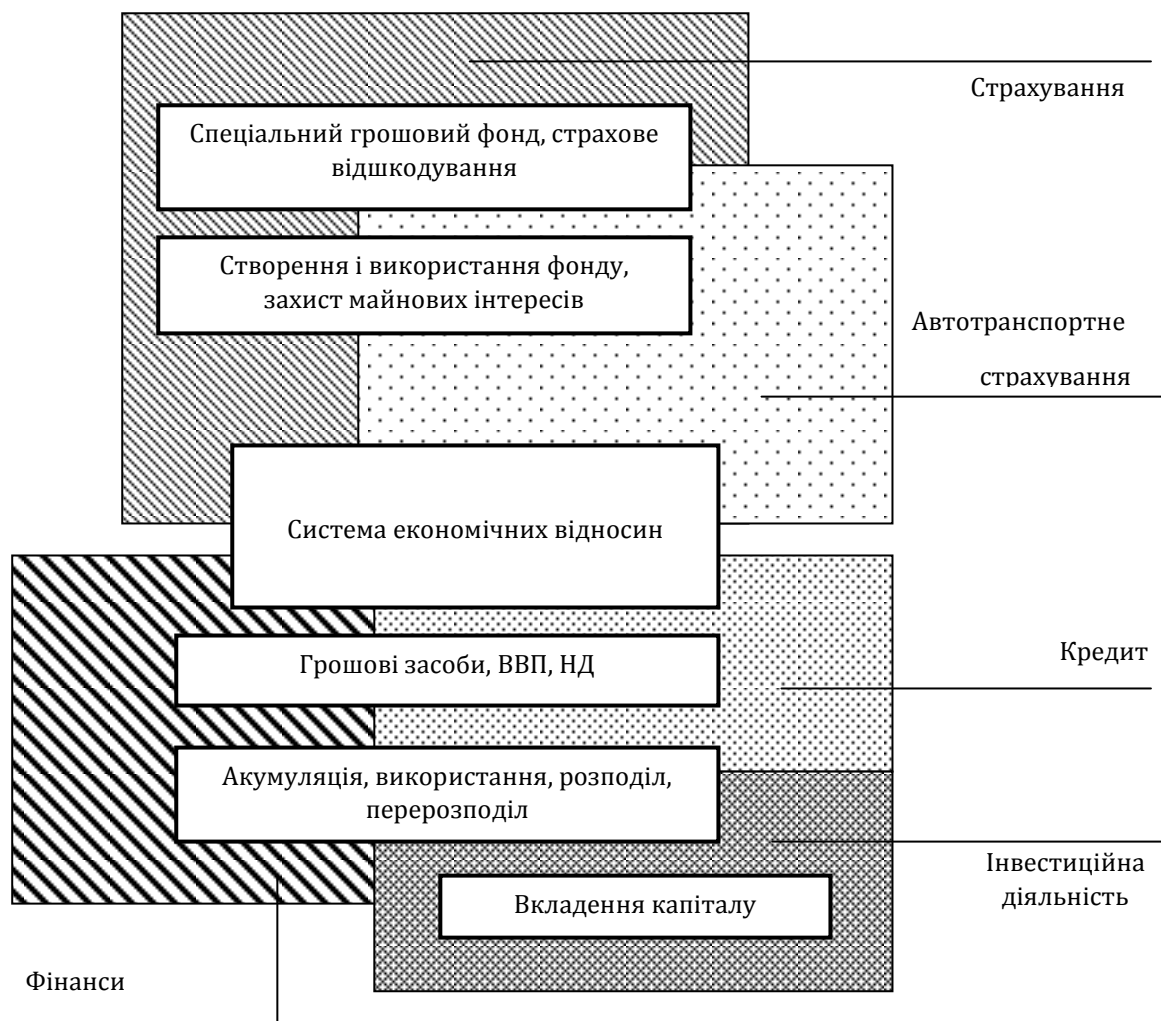


Рис. 1. Система зв'язків страхування з іншими економічними категоріями

Виходячи із змісту елементів категорії автотранспортного страхування, пропонуємо сформулювати визначення наступним чином: «Автотранспортне страхування – це система економічних відносин щодо створення та використання спеціального грошового фонду для захисту інтересів громадян, підприємств, організацій у разі настання певних несприятливих подій, пов'язаних з володінням автотранспортними засобами, шляхом виплати страхового відшкодування».

Особливістю автострахування є різноманітність типів транспортних засобів та вантажів як об'єктів страхування. Перелік об'єктів страхування не обмежується тільки автотранспортними засобами. На страхування можуть бути прийняті й інші об'єкти страхування (наприклад, життя, здоров'я водіїв, додаткове обладнання), які певною мірою пов'язані з експлуатацією автотранспорту й впливають на ефективність проведення автотранспортного страхування.

Тісна взаємодія між собою різних галузей страхування, а також різноманітність типів

транспортних засобів та вантажів як об'єктів страхування передбачають необхідність класифікації автотранспортного страхування. Така класифікація має важливе значення у розумінні внутрішньої структури, у виробленні методичних підходів до оцінки страхової справи, а також у теоретичних дослідженнях. В основі класифікації страхування лежать відмінності в страховиках і сферах їх діяльності, об'єктах страхування, категоріях страхувальників, об'ємі страхової відповідальності і формі проведення страхування.

В. М. Фурман запропонував цілий перелік класифікаційних ознак, а саме: галузь; організація; первинність; періодичність; спрямованість; страхове забезпечення; об'єкти страхування; статус страховика; форма проведення; обов'язковість; відкритість; техніка обґрунтування страхових тарифів; формування страхових резервів і управління ними; групи страхувальників; види страхових виплат; визначення страхових сум; статті балансу; коло страхувальників; тривалість; вартість інтересу; характер страхових ризиків; характер внесків; характер виплат; кратність; традиційність;

реальність [4]. Детальніше розглянемо класифікацію саме автотранспортного страхування.

У вітчизняній і зарубіжній практиці класифікація автотранспортного страхування має значні відмінності.

За видами автотранспортне страхування у вітчизняній науковій літературі поділяється на: страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування автомобіля КАСКО, страхування водія і пасажирів від нещасних випадків на транспорті. При цьому на страхування можуть бути прийняті такі категорії ризику:

- ушкодження, знищення, викрадення транспортного засобу;
- ризик нещасного випадку в результаті ДТП, який призвів до заподіяння шкоди здоров'ю потерпілого;
- ризики настання відповідальності стосовно третіх осіб.

Така система класифікації видів страхування в зарубіжній практиці називається системою ризиків, що не перетинаються.

В економічно розвинених країнах використовують іншу систему класифікації страхових послуг, так звану систему зростаючих ризиків. Така система передбачає збільшення відповідальності страховика при переході від одного до іншого виду страхування. При цьому страхова послуга з найбільшою кількістю ризиків передбачає відповідальність страховика за послуги попереднього виду. Така класифікація видів автотранспортного страхування з наростаючим страховим покриттям має наступну структуру:

- страхування відповідальності автовласника перед третіми особами;
- страхування автовласника на випадок пожежі, завдання матеріальної шкоди та крадіжки;
- повне покриття ризиків автовласника.

Система зростаючих страхових ризиків застосовується в розвинених країнах, оскільки клієнти страхових компаній вважають за краще комплексний захист від фінансових втрат, у той час, як у країнах з нерозвинутою страховою культурою населення страхувальники частіше купують окремі страхові послуги з обмеженою кількістю ризиків.

Окрім класифікації автотранспортного страхування за видами, існує також за іншими ознаками.

За формою організації (юридичним статусом) страховика виокремлюють страхування державне, комерційне і взаємне. Така класифікація використовується переважно з метою забезпечення державного регулювання страхової діяльності, а саме видача ліцензій, ведення державного реєстру страхових компаній, контролю за страховиками, аналізу розвитку страхового ринку в інституційному і територіальному аспекті [3].

За статусом страхувальника передбачено поділ страхування залежно від того, чиї інтереси обслуговує страховик, а саме - юридичних чи фізичних осіб.

За формами проведення автотранспортне страхування поділяється на обов'язкове і добровільне. Згідно зі статтею 7 Закону України «Про страхування» обов'язковим видом автотранспортного страхування в Україні є страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та особисте страхування від нещасних випадків на транспорті. Страхування наземного транспорту каско проводиться на добровільних засадах.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Автотранспортне страхування суттєво впливає на ефективний розвиток страхового ринку загалом, а також сприяє соціально-економічному розвитку держави. Основні теоретичні засади здійснення будь-якого виду страхування містять: розгляд економічної природи, змісту та форм вияву страхування, характерних ознак страхування як економічної категорії, принципів та функцій страхування. Зазначимо, що особливості класифікації автотранспортного страхування визначаються як специфікою його теоретичного розуміння, так і загальними властивостями страхування як виду діяльності. Автотранспортне страхування як економічна категорія має складний, багатоаспектний характер, взаємопов'язана з такими економічними категоріями, як страхування, фінанси, кредит, інвестиційна діяльність тощо, та може бути сформульована як система економічних відносин щодо створення та використання спеціального грошового фонду для захисту інтересів громадян, підприємств, організацій у разі настання певних несприятливих подій, пов'язаних з володінням автотранспортними засобами, шляхом виплати страхового відшкодування.

Список літератури

1. Онищенко, Н. В. Ринок автотранспортного страхування і методи регулювання його в Україні: автореф. дис... к.е.н.: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Онищенко Н. В. – К., 2004. – 17 с.
2. Козьменко, О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія / О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 352 с.

3. Страхування: підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
4. Фурман, В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: монографія / В. М. Фурман.– К.: КНЕУ, 2005. – 296 с.
5. Позднякова, Л. О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л. О. Позднякова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 250-254.
6. Лібих, К. О. Роль держави у розвитку обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів та забезпеченні повноправного членства України в міжнародній системі страхування «зелена картка» / К. О. Лібих // Вісник Київського Національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія Економіка. – 2009. – № 105. – С. 44-46.
7. Лібих, К. О. Вдосконалення законодавчого забезпечення страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів в Україні відповідно до норм міжнародного права / К. О. Лібих // Вісник Київського Національного університету ім. Т. Г. Шевченка. Серія Економіка. – 2009. – № 113/114. – С. 96-99.
8. Райзберг, Б. А. Учебный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М.: Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.
9. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 469 с.
10. Коноплицкий, В. А. Это – бизнес. Толковый словарь экономических терминов / В. А. Коноплицкий. – К.: «Альтерпрес», 1996. – 448 с.
11. Гаманкова, О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.

References

1. Onyshchenko, N.V. (2004). *Auto insurance market and methods of its regulation in Ukraine [Rynok avtotransportnoho strakhuvannia i metody rehuliuвання yoho v Ukraini]*. Kyiv.
2. Kozmenko, O.V. (2008). *Insurance market of Ukraine in the context of sustainable development [Strakhovyi rynek Ukrainy u konteksti staloho rozvytku]*. Sumy: UABS NBU.
3. Osadets, S.S. (2002). *Insurance [Strakhuvannia]*. Kyiv: KNEU.
4. Furman, V. M. (2005). *Insurance: theoretical fundamentals and development strategy [Strakhuvannia: teoretychni zasady ta stratehiia rozvytku]* Kyiv: KNEU.
5. Pozdniakova, L. O. (2010). Problems of development of the insurance market in Ukraine and the ways of its solution [Problemy rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy i shliakhy yikh rozv'iazannia v suchasnykh umovakh]. *Actual problems of economy*, 6, 250-254.
6. Libikh, K. O. (2009). The role of the state in the development of obligatory insurance of civil liability of owners of the vehicles and ensuring membership of Ukraine in the international system of insurance «green card» [Rol derzhavy u rozvytku oboviazkovoho strakhuvannia tsyvilnoi vidpovidalnosti vlasnykiv avtotransportnykh zasobiv ta zabezpechenni povnopravnogo chlenstva Ukrainy v mizhnarodnii systemi strakhuvannia «zelena kartka»]. *Bulletin of Kyiv National University named after T.G. Shevchenko*, 105, 44-46.
7. Libikh, K. O. (2009). The improving legislative provision of insurance civil liability of owners of the vehicles in Ukraine in accordance to international law [Vdoskonalennia zakonodavchoho zabezpechennia strakhuvannia tsyvilnoi vidpovidalnosti vlasnykiv avtotransportnykh zasobiv v Ukraini vidpovidno do norm mizhnarodnoho prava]. *Bulletin of Kyiv National University named after T.G. Shevchenko*, 113/114, 96-99.
8. Raizberh, B. A. (1999). *Educational Dictionary of Economics [Uchebnyi ekonomycheskyi slovar]*. Moscow: Rolf: Airys-press.
9. Azrylyian, A. N. (2002). *Great Dictionary of Economics [Bolshoi ekonomycheskyi slovar]*. Moscow: Institute of New Economy.
10. Konoplytskyi, V. A. (1996). *It is business. Dictionary of Economic Terms [Eto – byznes. Tolkovyi slovar ekonomycheskykh terminov]*. Kyiv: Alterpres.
11. Hamankova, O. O. (2009). *Insurance market of Ukraine: theory, methodology, practice [Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka]*. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2013 р.

Юлія Іванівна БОЙКО

аспірантка кафедри економічного аналізу і статистики,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009, Україна
E-mail: Chornenka86@gmail.com
Телефон: +380669622517

СИСТЕМА СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ АНАЛІЗУ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

Бойко, Ю. І. Система статистичних показників аналізу податкових надходжень до бюджету [Текст] / Юлія Іванівна Бойко // 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", 2013. – Том 13. – С. 141-146. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано необхідність застосування для всебічного аналізу оподаткування об'єднаних у систему статистичних показників податкових надходжень, що досліджують усі аспекти процесу. Ідентифіковано показники, які допомагають розкрити суть і основний зміст оподаткування, його розвиток, спосіб формування податкових надходжень до бюджету, фактори впливу на їх рівень, виявити проблемні сторони та невикористані можливості. Визначено взаємозв'язки між показниками, у результаті чого об'єднано їх у блоки, а блоки – у систему. Охарактеризовано напрями, аналіз яких є можливим при використанні кожного із визначених блоків системи статистичних показників податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та можливість їх практичного застосування при проведенні подальших досліджень.

Ключові слова: внутрішньорічні коливання; динаміка податкових надходжень; ефективність оподаткування; податковий потенціал; система статистичних показників.

Юлия Ивановна БОЙКО

СИСТЕМА СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНАЛИЗА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ

Аннотация

Обоснована необходимость применения для всестороннего анализа налогообложения объединенных в систему статистических показателей налоговых поступлений, которые исследуют все стороны процесса. Идентифицированы показатели, которые помогают раскрыть суть и основное содержание налогообложения, его развитие, способ формирования налоговых поступлений в бюджет, факторы влияния на их уровень, выявить проблемные стороны и неиспользованные возможности. Определены взаимосвязи между показателями, в результате чего они объединены в блоки, а блоки - в систему. Охарактеризованы направления, анализ которых является возможным при использовании каждого из определенных блоков системы статистических показателей налоговых поступлений к бюджетам всех уровней и возможность их практического приложения при проведении дальнейших исследований.

Ключевые слова: внутригодовые колебания; динамика налоговых поступлений; эффективность налогообложения; налоговый потенциал; система статистических показателей.

THE SYSTEM OF STATISTICAL INDEXES OF ANALYSIS THE TAX RECEIVABLES TO THE BUDGET

Annotation

The article deals with the necessity of application for the detailed analysis of taxation incorporated in the system statistical indices that investigate all parts of taxation processes. The author defines indices which help to expose the core and basic fundamentals of taxation and his development. The work introduces the revenue method of tax forming in a budget, factors of influence on their level, educing of problems and untapped possibilities. Intercommunications are certain among indexes and as a result they are integrated into blocks, further blocks from the system. The work describes the directions of the problem analysis possible in using of each block of the statistical indices system of tax revenue to budgets at all levels. The author focuses on the possibility of their practical application into further researches.

Keywords: *intra-annual deviations; dynamics of tax revenue; efficiency of taxation; tax potential; system of statistical indices.*

JEL classification: C10, H21

Вступ. Явища чи процеси можливо охарактеризувати за допомогою статистичних показників. У той час як окремі показники описують лише ту чи іншу властивість досліджуваних об'єктів, всебічну характеристику надає використання системи статистичних показників. Вона забезпечує проведення глибокого аналізу податкових надходжень до бюджету усіх рівнів та процесу оподаткування загалом.

Через аналіз податкових надходжень з використанням підбраної системи показників здійснюється характеристика сутності оподаткування, розвитку, процесів формування платежів, результатів діяльності, факторів впливу тощо. Необхідним є визначення та аналіз взаємозв'язків між показниками.

Вимоги до показників та їх синтезу в систему стають особливо значущими в умовах інтегрованих інформаційних систем. Проблематичним є об'єднання великої кількості показників у єдину систему. Це спричиняється різницею у тлумаченні понять та методах розрахунку.

Останнім часом на питання формування та характеристики особливостей системи статистичних показників у сферах діяльності господарюючих суб'єктів зверталось більше уваги, ніж на аналогічні дослідження у сфері фінансів [1; 2;]. Проблеми формування системи показників для аналізу податкових надходжень до бюджету розглядали С. Герасименко, А. Головач, Н. Головач, А. Єріна, Ю. Мороз, А. Шустіков та інші.

Метою статті є ідентифікація показників, розробка, побудова їх системи, що допомогло б

розкрити суть і основний зміст оподаткування, необхідні аспекти впливу заради покращення економічної ситуації. Статистичні показники формалізують економічні процеси та явища і забезпечують комплексну характеристику процесу оподаткування. Усі показники системи перебувають у щільному взаємозв'язку та змістовній єдності між собою. При цьому ефективна система показників повинна задовольняти зростаючі потреби економіки.

Виклад основного матеріалу. Статистичні показники містять інформацію про розміри, пропорції, зміни в часі та інші закономірності, які формуються у результаті збору та опрацювання даних. Вони спираються на сукупність фактів, що забезпечують значний рівень їх доказовості.

Через аналіз статистичних показників сфери оподаткування визначається рівень сплати податків до бюджету, закономірності їх формування, динаміка та структура податкових надходжень, ступінь виконання планових показників, роль основних джерел доходів і фактори впливу тощо.

Система показників, яка характеризує процес оподаткування, повинна якнайповніше відображати усі його вияви в їх системній єдності. Насамкінець результатом є підвищення якісного рівня та аналітичної цінності статистичної інформації щодо податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, що сприятиме підвищенню ефективності прийнятих управлінських рішень задля розвитку економіки країни та покращення добробуту населення [1, с. 57].

Значною мірою методологія побудови системи статистичних показників податкових надходжень залежить від конкретної економічної ситуації. Опрацювання користувачами статистичної інформації щодо стану оподаткування дає можливість виявити та оцінити причини та наслідки відхилень фактичних значень показників від планових.

Дедалі актуальнішим стає аналіз ефективності збору податкових платежів на регіональному рівні, що забезпечується побудовою науково обґрунтованої регіональної системи показників. Це потребує розроблення чітких вимог до показників.

Науковці у своїх працях зазначають, що система статистичних показників аналізу податкових надходжень повинна відповідати низці принципів:

- будуватись на наявній статистичній інформації та містити можливість розширення інформаційної бази;
- охоплювати часткові та узагальнюючі показники;
- відображати рівень виконання поставлених цілей;
- характеризувати обрані засоби досягнення поставленої мети;
- визначати вплив основних факторів (зовнішніх та внутрішніх) на показники рівня податкових надходжень [7].

Загалом процес формування системи статистичних показників податкових надходжень до бюджету відповідає законодавчо закріпленим етапам бюджетного процесу і містить наступні показники: відповідно до етапів бюджетного процесу - прогностні, планові, фактичні; показники виконання бюджетів різних рівнів; за економічним змістом – показники виконання бюджету та соціально-економічного розвитку. Відображаючи повною мірою структуру податкових надходжень, необхідно враховувати реальні можливості отримання даних.

За допомогою зазначених статистичних показників проводиться повноцінна характеристика процесу, умов і результатів формування податкових надходжень. Охоплюючи всі сторони економічної діяльності, статистичні показники повинні виконувати вимогу компактності.

При проведенні статистичного аналізу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів використовують як абсолютні, відносні, середні величини, так і їх комбінування. Використання сукупності статистичних показників забезпечує можливість аналізу:

- рівня податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та їх динаміки;
- ступеня виконання планових показників податкових платежів;

- структури надходжень, виявлення тих видів платежів, які формують найбільшу частку у загальному обсязі;
- напрямів зміни рівня та структури податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, чинників впливу на процес оподаткування, що спричиняють зазначені зміни;
- сталості окремих категорій процесу оподаткування;
- взаємозв'язків показників фактичного виконання рівня сплати податків із темпами зростання їх планових показників тощо.

Система статистичних показників, яка забезпечує проведення дослідження згідно із зазначеними напрямами містить показники обсягу, структури, планового завдання, виконання плану, динаміки та тенденції змін, відповідність податкового навантаження на одну особу частці її доходів (або частці витрат у районі на соціально-економічний розвиток) порівняно із середнім по області (Україні) показником, щільність зв'язку між окремими показниками та інші.

Використовувані у статистичній практиці показники поділяють за трьома основними ознаками [3; 4; 5; 6]:

- за суттю: кількісні та якісні;
- за характером досліджуваних явищ: інтервальні та моментні;
- за ступенем агрегування: індивідуальні та узагальнюючі.

Загальний обсяг податкових надходжень до бюджету можна розподілити за територіальною приналежністю; конкретною датою чи періодом надходження; способом стягнення (прямі і непрямі); об'єктом оподаткування (заробітна плата, доходи, майно); видом платежу (ПДВ, податок на прибуток підприємств, податок з доходів фізичних осіб тощо); фондом спрямування коштів (до загального і спеціального фондів). За всіма зазначеними розподілами ведеться облік фактичних та планових показників.

За допомогою системи показників, що становить сукупність статистичних показників податкових надходжень, проводиться всебічний аналіз, оцінюються відхилення між фактичним рівнем платежів та прогностними і плановими показниками, розробляється прогноз досягнення рівня планових показників тощо.

Об'єднані в систему статистичні показники знаходяться у взаємному зв'язку та розвитку і побудовані на основі діалектичної логіки (підпорядковані законам переходу кількісних змін в якісні, єдності та боротьби протилежностей, заперечення заперечення).

Сукупність показників, яка є базою при проведенні статистичного аналізу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, пропонуємо об'єднати у блоки, що у свою чергу формують систему (рис. 1).

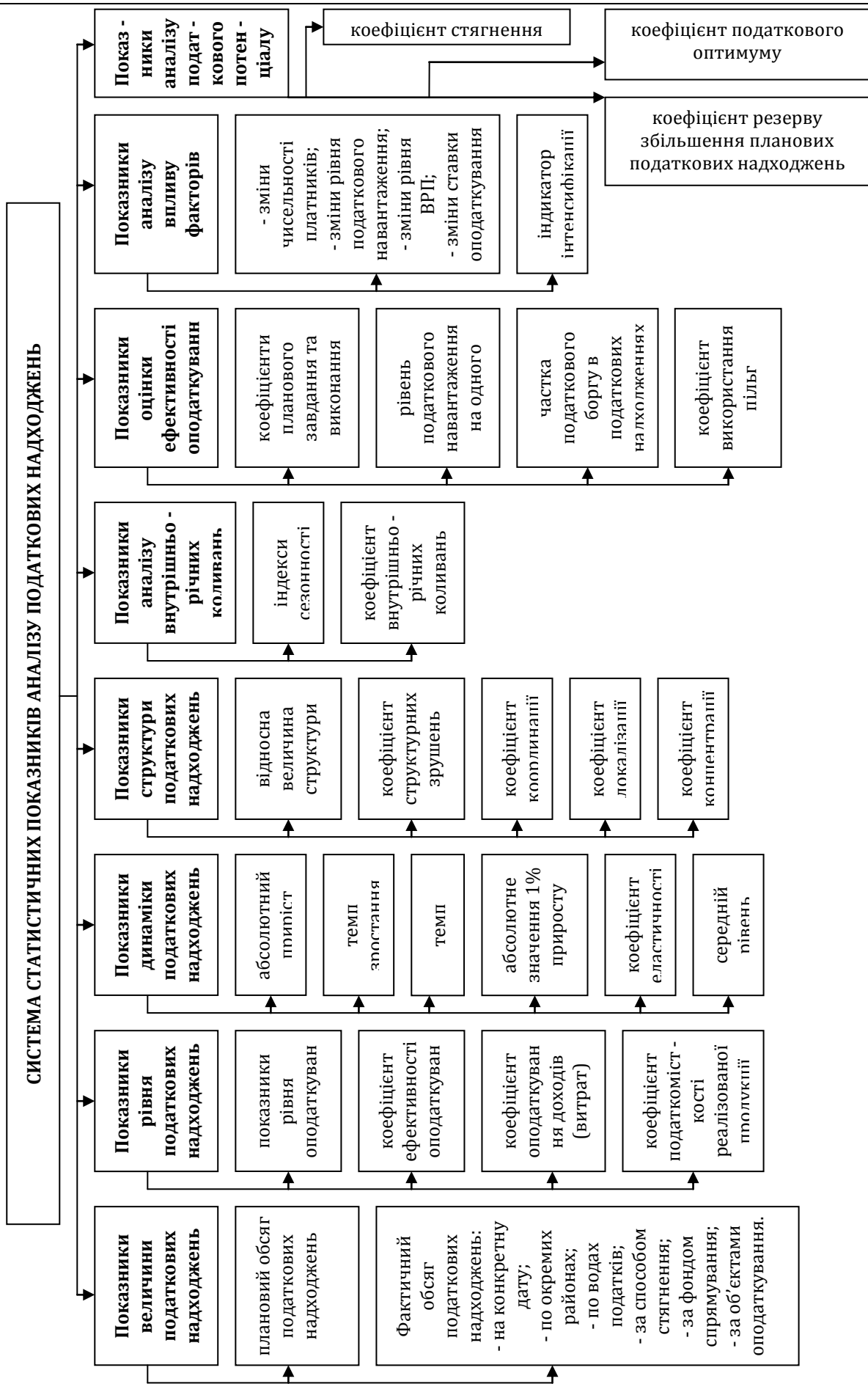


Рис. 1. Система статистичних показників аналізу податкових надходжень

Показники обсягу і динаміки займають вагомe місце у дослідженні податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, однак позитивна динаміка та зростання рівня сплати податків не є беззаперечним фактом ефективного проведення податкової політики. Цей факт вимагає додаткового проведення аналізу з застосуванням ширшого інструментарію.

Розуміння змісту і спрямованості фіскальної політики дають показники, які визначають платежі, що формують основну частину податкових надходжень до бюджету. Важливим завданням статистики при дослідженні оподаткування є аналіз динаміки податкових платежів, ступінь виконання плану щодо збору, оцінювання провідних показників.

Необхідність дослідження і вивчення процесу оподаткування у динаміці зумовлюється тим, що він, як і будь-яке соціально-економічне явище, є динамічним процесом, який безперервно змінюється і розвивається. При цьому виявляються певні закономірності розвитку, оцінюється інтенсивність динаміки та структурних зрушень.

Аналіз інтенсивності динаміки та тенденцій змін податкових надходжень проводять з використанням статистичних даних для розрахунку абсолютних та відносних змін, абсолютного значення 1 % приросту, коефіцієнта еластичності, середнього рівня ряду динаміки. Зазначені розрахунки є базою розроблення заходів підвищення ефективності управління процесом оподаткування. З урахуванням факторів економічної кон'юнктури здійснюється статистичне прогнозування майбутньої ситуації.

Досліджуючи податкові надходження до бюджетів усіх рівнів, необхідно здійснити статистичний аналіз їх структури, що зумовлюється складністю системи оподаткування в Україні. При цьому розраховується відносна величина структури, інтенсивності, просторових порівнянь, коефіцієнт структурних зрушень, координації, локалізації, концентрації, оцінюється ефективність структурних зрушень. Опрацювання структури податкових надходжень до бюджету дає змогу визначити ті види платежів, які формують основну частку доходів і вказують на спрямованість економічної політики держави. Велике значення має застосування балансового методу в дослідженні процесу оподаткування на базі матричної моделі структурно-функціональних балансових зв'язків (надходження платежів по районах області).

Відповідно до поставлених цілей дослідження проводиться статистичний аналіз внутрішньорічних коливань, який є основою вивчення економічної кон'юнктури та прогнозування економічних процесів. Частковими показниками внутрішньорічних коливань є індекси сезонності, узагальнюючим показником

виступає коефіцієнт внутрішньорічних коливань. Узагальнюючий показник коливань відіграє важливу роль в управлінні процесом оподаткування.

Методи статистичного оцінювання ефективності збору податкових платежів застосовують для виявлення прогалин у сфері оподаткування. Вони містять розрахунок коефіцієнта планового завдання; виконання плану; оцінку співвідношення обсягу податкових надходжень і кількості платників податків; визначення рівня податкового навантаження на одного платника; частки податкового боргу в податкових надходженнях; розрахунок коефіцієнта використання пільг та ефективності податкового планування. Результати аналізу вказують на необхідність внесення змін і коректив у діючу політику.

На рівень податкових надходжень до бюджету чинять вплив фактори (як зовнішні, так і внутрішні). Необхідним є проведення факторного аналізу, результати якого сприяють розробці заходів підвищення ефективності оподаткування. Він передбачає розрахунок зміни досліджуваного показника у часі за рахунок факторів впливу. При проведенні факторного аналізу визначається зміна динаміки обсягу доходів щодо валового регіонального продукту (ВРП); динаміки ефекту на основі абсолютних величин; динаміки рівня податкового навантаження на одного платника. Для виявлення впливу факторів на рівень податкових надходжень широко застосовуються багатофакторні лінійні регресійні моделі.

Поряд із фактичним (оперативним) рівнем податкових надходжень існує поняття потенційного (стратегічного) рівня, оскільки внаслідок застосовуваної урядом політики чи причин будь-якого іншого характеру можливості району можуть використовуватись не повною мірою. На сьогодні відсутня ефективна оцінка податкового потенціалу окремих районів, визначення рівня якого дає змогу виявити невідповідність між загальними можливостями району та його реальними податковими надходженнями. Для цього аналізуються фактичні надходження, що забезпечує можливість розрахунку коефіцієнта резерву збільшення планових податкових надходжень, коефіцієнта податкового оптимуму, коефіцієнта стягнення.

Висновки. Показники, які описують масові суспільно-економічні явища, не можуть бути визначені лише безпосереднім вимірюванням, оскільки вони характеризують не окремі випадки, а їх сукупність. Так, щоб розрахувати деякі статистичні показники, необхідним є проведення аналізу багатьох випадків та узагальнення отриманих даних.

Ефективно розроблена система статистичних показників є основою для підвищення аналітичної цінності та значущості статистичної інформації.

Удосконалення процесу дослідження суті розвитку процесу оподаткування. Отримані оподаткування, виявлення тенденцій та змін дає результати певною мірою характеризують уявлення про можливість внесення коректив та діяльність різних рівнів управління і, водночас, є вдосконалення цієї системи відповідно до базу прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Головач, А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика [Текст]: навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с. – ISBN 966-574-716-9.
2. Мазуренко, О. К. Статистика державних фінансів [Текст]: навч. посібник / О. К. Мазуренко. – К.: КНЕУ, 2005. – 92с. – ISBN 966-574-622-4.
3. Мармоза, А. Т. Теорія статистики [Текст] / А. Т. Мармоза. – К.:Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 392 с. – ISBN 966-521-225-7.
4. Опря, А. Т. Статистика [Текст]: навчальний посібник / А. Т. Опря. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с. – ISBN 966-364-128-2.
5. Тарасенко, І. О. Статистика [Текст]: навчальний посібник / І. О. Тарасенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с. – ISBN 966-364-334-Х.
6. Ткач, Є. І. Загальна теорія статистики [Текст]: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Є. І. Ткач, В. П. Сторожук. – 3-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с. – ISBN 978-966-364-892-7.
7. Фінансова статистика (з основами теорії статистики): підручник [Текст] / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач, А. А. Шустіков. – К.: МАУП, 2005. – 496 с.: іл. – Бібліогр.: с. 482-483.- ISBN 966-608-438-4.

References

1. Holovach, A. V., & Zakhozhai, V. B., & Holovach, N. A. (2005). Statistical providing of management an economy: the applied statistics [Statystychne zabezpechennia upravlinnia ekonomikoju: prykladna statystyka]. Kyiv: KNEU.
2. Mazurenko, O. K. (2044). Statistics of public finances [Statystyka derzhavnykh finansiv]. Kyiv: KNEU.
3. Marmoza, A. T. (2003). Theory of statistics [Teoriia statystyky]. Kyiv: Elga.
4. Oprya, A. T. (2005). Statistics [Statystyka]. Kyiv: Center of educational literature.
5. Tarasenko, I. O. (2006). Statistics [Statystyka]. Kyiv: Center of educational literature.
6. Tkach, Y. I., & Storozhuk V. P. General theory of statistics (3d ed.) [Zahalna teoriia statystyky]. Kyiv: Center of educational literature.
7. Holovach, A. V., & Zakhozhai, V. B., & Holovach, N. A., & Shustikov, A. A. (2005). Financial statistics (with bases of theory of statistics) [Finansova statystyka (z osnovamy teorii statystyky)]. Kyiv: IAMP.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Ольга Іванівна ГОРОХОВА

викладач кафедри статистики та економічного прогнозування,
Харківський національний економічний університет
пр-т Леніна, 9а, м. Харків, 61166
E-mail: olya_gorokhova@mail.ru

Ірина Володимирівна ЧАНКІНА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування,
Харківський національний економічний університет
пр-т Леніна, 9а, м. Харків, 61166
E-mail: ichankina@gmail.com

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ АКЦИЗНИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ
УКРАЇНИ**

Горохова, О. І. Статистичний аналіз акцизних надходжень до зведеного бюджету України [Текст] / Ольга Іванівна Горохова, Ірина Володимирівна Чанкіна // 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”, 2013. – Том 13. – С. 147-156. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проведено аналіз акцизних надходжень до Зведеного бюджету України за допомогою статистичних величин. Запропоновано для вивчення структури та динаміки акцизних надходжень до бюджету класифікувати статистичні величини на дві групи. У межах першої групи проводиться оцінка характеристик центру розподілу та однорідності ряду. Друга група передбачає оцінку на основі відносних показників: відносної величини планового завдання, відносної величини виконання плану, відносного показника динаміки та відносної величини структури. Розрахунок статистичних величин за статтями бюджету дозволив зробити висновок, що протягом 2003-2012 рр. обсяг акцизного податку в загальній структурі податкових надходжень має нестабільну тенденцію, що призвело до значного недовиконання плану майже за весь аналізований період.

Ключові слова: податкові надходження, статистичні величини, коефіцієнт варіації, середнє значення, відносна величина виконання плану, відносна величина планового завдання, відносна величина динаміки, відносна величина структури.

Ольга Ивановна ГОРОХОВА

Ирина Владимировна ЧАНКИНА

**СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АКЦИЗНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В СВОДНЫЙ БЮДЖЕТ
УКРАИНЫ**

Аннотация

В статье проведен анализ акцизных поступлений в Сводный бюджет Украины с помощью статистических величин. Для изучения структуры и динамики акцизных поступлений в бюджет предложено классифицировать статистические величины на две группы. В рамках первой группы проводится оценка характеристик центра распределения и однородности ряда. В рамках второй - оценка с помощью относительных показателей: относительной величины планового задания, относительной величины выполнения плана, относительного показателя динамики и относительной величины структуры. Расчет статистических величин по статьям бюджета позволил сделать вывод, что в течении 2003 -1 квартала 2013 гг. объем акцизного налога в общей структуре налоговых поступлений имел нестабильную тенденцию, что привело к значительному невыполнению плана почти за весь анализируемый период.

Ключевые слова: налоговые поступления, статистические величины, коэффициент вариации, среднее значение, относительная величина выполнения плана, относительная величина планового задания, относительная величина динамики, относительная величина структуры.

Olga GOROKHOVA

Lecturer,
Department of Statistics and Economic Forecasting,
Kharkiv National University of Economics,
Lenin Avenue, 9, Kharkiv, 61166
E-mail: olya_gorokhova@mail.ru

Iryna CHANKINA

PhD,
Lecturer,
Department of Statistics and Economic Forecasting,
Kharkiv National University of Economics
Lenin Avenue, 9, Kharkiv, 61166
E-mail: ichankina@gmail.com

STATISTICAL ANALYSIS OF THE EXCISE REVENUES OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF UKRAINE

Abstract

The paper analyzes the tax revenues to the Consolidated Budget of Ukraine with the use of statistical variables. In order to analyze the structure and dynamics of tax revenues it is proposed to classify the statistical quantities into two groups. Within the first group the evaluation of the performance of center of distribution and homogeneity of the series has been held. Within the second group the evaluation of relative indicators has been held, namely, the relative size of the planned task, the relative size of the plan implementation, the relative rate of dynamics and the relative magnitude of the structure. The calculation of statistical parameters according to the budget items has led to the conclusion that during the 2003-2012 the amount of excise tax in total tax revenue had volatile trend, which was the reason for the significant plan underperformance for almost all the studied period.

Keywords: tax revenue, statistical quantities, the coefficient of variation, the average value, the relative size of the plan implementation, the relative value of routine tasks, the relative magnitude of the dynamics, the relative size of the structure.

JEL classification: C100, C490, H720

Надходження з акцизного податку є одним зі стабільних джерел поповнення дохідної частини Зведеного бюджету. Проте за період з 2003 по 2012 рр. частка таких надходжень у структурі податків є недостатньо стабільною. Цей факт пов'язаний як з біфуркаційним характером розвитку вітчизняної економіки, так із особливостями державної політики акцизування. Диференціація ставок акцизного збору і їх значний розмір зумовлюють певний вплив останнього на структуру ринкових цін і рівень споживання. Введення досить високих ставок акцизного податку дає можливість обмежувати споживання деяких товарів, зокрема алкогольних і тютюнових виробів, тобто за допомогою диференційованих ставок податку держава впливає на структуру споживання. Таким чином, у зв'язку з актуальністю дослідження надходжень акцизного податку до бюджету, багатогранності практики реалізації державної політики акцизування, виникає необхідність у використанні

статистичних методів дослідження.

Метою статті є статистичний аналіз акцизних надходжень до Зведеного бюджету України за допомогою відносних статистичних величин та показників аналізу динаміки податкових надходжень.

Ми пропонуємо проводити статистичний аналіз акцизних надходжень поетапно:

- для дослідження однорідності рядів динаміки розрахувати середнє значення за рядом та коефіцієнт варіації;
- для аналізу формування та виконання плану за надходженнями акцизного податку встановити відносні величини виконання плану, відносні величини планового завдання та відносні величини динаміки;
- для дослідження місця акцизу в системі податків та ваги акцизних надходжень з кожного підакцизного товару визначити відносні показники структури.

Статистичні дослідження будь-яких процесів та

явищ насамперед полягають у вивченні структури та динаміки вихідного варіаційного ряду. З огляду на мету дослідження пропонуємо

використовувати наступний статистичний інструментарій (рис. 1).

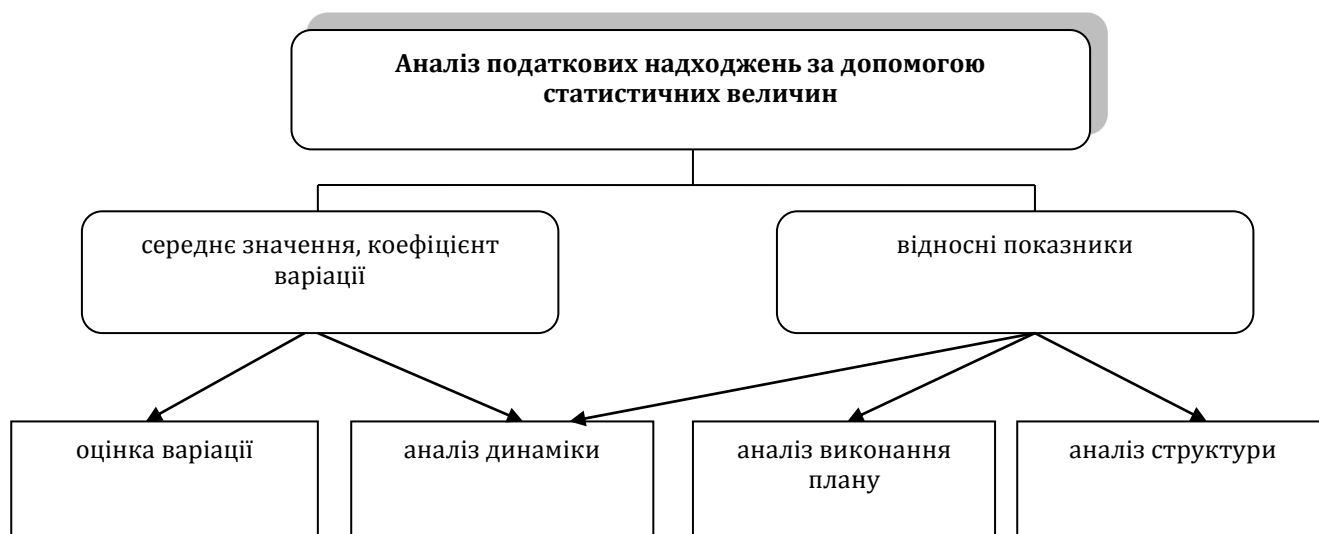


Рис. 1. Інструментарій статистичного дослідження акцизних надходжень

Статистичний аналіз акцизних надходжень, на нашу думку, варто починати з визначень характеристик розподілу ряду, таких, як центр розподілу та однорідності ряду. Для цього в роботі проводиться розрахунок середньої арифметичної простої та коефіцієнта варіації за наступними формулами [3]:

середня арифметична проста:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad (1)$$

де x_i – варіанта; n – обсяг статистичної сукупності.

коефіцієнт варіації:

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\%, \quad (2)$$

де $\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}{n}}$ – середнє

квадратичне відхилення.

Коефіцієнт варіації використовується для характеристики однорідності досліджуваної сукупності. Статистична сукупність вважається кількісно однорідною, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 33%.

Дані для аналізу податкових надходжень, зокрема акцизного податку до Зведеного бюджету України за період 2003 - 1 квартал 2013 року, наведено в табл. 1.

З даних табл.1 видно, що за весь аналізований період план надходжень по акцизу був виконаний лише у 2003 та 2007 рр., а за перший квартал 2013 р. виконано лише його п'яту частину, а це передбачає велику вірогідність невиконання

плану і у 2013 р. При цьому за останні 11 років частка акцизу в структурі податкових надходжень коливалась в інтервалі від 5,6 до 12,1%, що свідчить про нестабільність формування структури доходної частини бюджету. Таким чином можна зробити висновок, що виконання плану по податкових надходженнях та акцизному податку має нестабільну динаміку та потребує більш детального вивчення.

При дослідженні надходжень акцизного збору до бюджету необхідно проводити аналіз як суми акцизного податку за джерелом його формування, так і суми податкових надходжень до бюджету і загальної суми доходів Зведеного бюджету. Розраховані значення середньої арифметичної та коефіцієнту варіації для кожного з зазначених показників наведено в табл. 2.

Дані табл. 2 дозволяють зробити висновок про неоднорідність кожного з показників, які аналізуються, що демонструє нестабільність економічної ситуації в країні та бюджетної політики держави. Найбільший ступень варіації ознаки притаманний показнику надходження акцизного податку із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), що пояснюється нестабільністю митного законодавства та світовою економічною кризою.

Більш глибокий аналіз зазначених показників доцільно здійснювати за допомогою відносних статистичних показників, що дозволяють проводити зіставлення різних явищ за їх структурою та динамікою.

Для бюджетних показників важливим є співвідношення між плановими та фактичними значеннями. Рівень виконання плану дозволяє оцінити відповідний відносний показник (ВПВП),

що розраховується за формулою:

$$\text{ВПВП} = \frac{\text{фактичний показник даного періоду}}{\text{плановий показник даного періоду}}$$

(3)

Значення відносного показника виконання

плану за податковими надходженнями, акцизним збором взагалі та за статтями бюджету наведено в табл. 3.

Таблиця 1. Аналіз податкових надходжень до дохідної частини Зведеного бюджету України [4]

Період		Податкові надходження (млн. грн.)	Акцизний податок (млн. грн.)	Структура акцизного податку в податкових надходженнях	Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)
2003 р.	план	52757,1	5057,1	9,6	4504,2	552,9
	факт	54321	5246,1	9,7	4659,1	587,0
	% виконання	102,96	103,74	-	103,4	106,2
2004 р.	план	62323,2	6842,8	11,0	6034,7	808,1
	факт	63161,7	6704,4	10,6	6091,6	612,8
	% виконання	101,35	97,98	-	100,9	75,8
2005 р.	план	98311,6	8459,3	8,6	7547,5	911,8
	факт	98065,2	7945,4	8,1	7346,5	598,9
	% виконання	99,75	93,93	-	97,3	65,7
2006 р.	план	122090,2	10537,5	8,6	9650,4	887,1
	факт	125743,1	8608,1	6,8	7557,3	1050,8
	% виконання	102,99	81,69	-	78,3	118,5
2007 р.	план	158770,8	10402,4	6,6	9073,3	1329,1
	факт	161264,2	10567,7	6,6	9072,2	1495,5
	% виконання	101,57	101,59	-	100,0	112,5
2008 р.	план	232475,2	13801,3	5,9	11228,2	2573,1
	факт	227164,8	12783,1	5,6	10230,1	2553,0
	% виконання	97,72	92,62	-	91,1	99,2
2009 р.	план	240648,9	23953,8	10,0	19566,4	4387,4
	факт	208073,2	21624,5	10,4	17934,5	3690,0
	% виконання	86,46	90,28	-	91,7	84,1
2010 р.	план	243748,9	30405	12,5	26031,0	4374,0
	факт	234447,7	28316,1	12,1	23715,3	4600,8
	% виконання	96,18	93,13	-	91,1	105,2
2011 р.	план	330618	37590,8	11,4	31641,9	5948,9
	факт	334691,9	33919,2	10,1	26097,1	7822,1
	% виконання	101,23	90,23	-	82,5	131,5
2012 р.	план	397504,3	42870,1	10,8	32586,1	10284,0
	факт	360 567,2	38428,7	10,7	28660,9	9767,8
	% виконання	90,71	89,64	-	88,0	95,0
1 квартал 2013 р.	план	396641,9	41971,5	10,6	31981,5	9990,0
	факт	87643,3	9292,7	10,6	7623,8	1668,9
	% виконання	22,091	22,14	-	23,8	16,7

Таблиця 2. Розрахунок статистичних показників податкових надходжень за період з 2003 по 2012 рр. до Зведеного бюджету України

Показник	Середньоарифметичні ознаки, (млн грн)	Коефіцієнт варіації, %
Податкові надходження	186 750,00	54,22072122
Акцизний податок	17 414,33	69,87035822
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	14 136,47	63,52903449
Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	90,90	3624,245002

Таблиця 3. Розрахунок значень відносного показника виконання плану за статтями бюджету в 2003 – I квартал 2013 рр.

Показник	Відносний показник виконання плану, %										
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	I квартал 2013 р.
Податкові надходження	103	101	100	103	102	98	86	96	101	91	22
Акцизний податок	104	98	94	82	102	93	90	93	90	90	24
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	103	101	97	78	100	91	92	91	82	88	17
Акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	106	76	66	118	113	99	119	105	131	95	22

Аналіз показав, що за доходною частиною бюджету спостерігалось недовиконання плану в 2008-2010 рр., що відповідає періодам недовиконання плану по податкових надходженнях. Така тенденція пов'язана з економічною кризою як у державі, так в світовій економіці загалом. При цьому виконання плану надходжень акцизу з вітчизняних товарів спостерігалось лише в 2003, 2004 та 2007 рр. У 2006, 2011 та 2012 рр. за цим показником план не був виконаний майже на 20 %. Тенденція виконання плану за обсягом надходжень акцизного податку з імпортованих товарів має стрибкоподібний характер, так відносна величина виконання плану за даним показником змінюється в діапазоні від 0,66 до 1,31. У 2012 році відсоток невиконання плану за аналізованими статтями бюджету знаходився в діапазоні від 5 до 12%, тобто за жодною з статей план не був виконаний.

Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що з 2008 по 1 квартал 2013 рр. спостерігалось недовиконання плану за акцизним збором з вітчизняних товарів, податковими надходженнями до зведеного бюджету, що відповідає періоду економічної кризи. Позитивна тенденція до зміни ситуації спостерігалась лише у

2011 р., у якому план доходної частини бюджету було перевиконано на 1%, але вже з 2012 р. за жодною з аналізованих статей план не був виконаний. Така ситуація передусім пов'язана з падінням реального сектору економіки. Тенденція виконання плану за надходженням імпортованих товарів суттєво відрізняється від інших, що потребує подальшого дослідження.

Іншим важливим показником порівняння планових та фактичних значень є відносна величина планового завдання (ВВПЗ), що характеризує напруженість планового завдання та розраховується за формулою:

$$\text{ВВПЗ} = \frac{\text{плановий показник даного періоду}}{\text{фактичний показник попереднього періоду}} \quad (4)$$

Значення ВВПЗ, розраховані за бюджетними показниками за період з 2003 по 1 квартал 2013 рр., наведені на рис. 2.

На рис. 2 видно що ВВПЗ для усіх показників в аналізований період перевищував 100 %, що свідчить про встановлення плану, який перевищує його виконання в попередні роки. За показниками

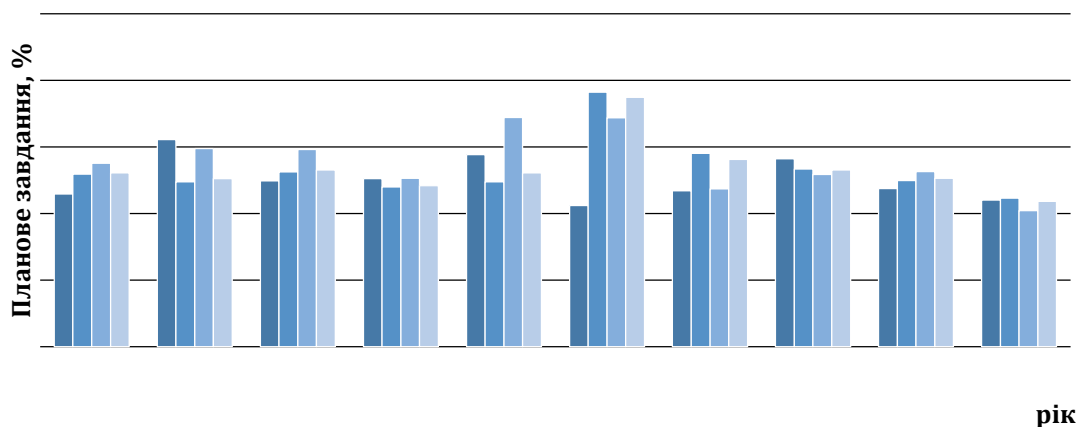
податкових надходжень до бюджету лише в 2009 році план був встановлений на рівні з фактично отриманими коштами в 2008 році. Проте, незважаючи на встановлення більш низького рівня планового значення, на фоні економічної кризи у 2009 році відбулося значне недовиконання плану, а, починаючи з 2010 року, спостерігається поступове збільшення цього показника.

Таким чином можна зробити висновок, що формування плану за рівнем податкових надходжень до бюджету та його доходів загалом проводиться з урахуванням тенденцій попередніх періодів.

Подальший аналіз наявних тенденцій потребує розгляду напрямку і інтенсивності зміни обсягу акцизних надходжень у часі. Цей аналіз проводиться за допомогою відносного показника динаміки (ВПД). Для вирішення завдань дослідження доцільно проводити розрахунок ВПД за допомогою ланцюгового методу:

$$\text{ВПД} = \frac{\text{показник поточного року}}{\text{показник попереднього року}} \quad (5)$$

Значення відносного показника динаміки за плановими бюджетними показниками наведено у табл. 4.



- Податкові надходження
- Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)
- Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)
- Акцизний податок

Рис. 2. Динаміка відносної величини планового завдання за статтями бюджету за період 2004 - I квартал 2013 рр.

Таблиця 4. Відносний показник динаміки за плановими бюджетними показниками в 2004 - 2013 рр.

Показник	Відносна величина динаміки, %									
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Податкові надходження	118	158	124	130	146	104	101	136	120	100
Акцизний податок	135	124	125	99	133	174	127	124	114	98
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	134	125	128	94	124	174	133	122	103	98
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	146	113	97	150	194	171	100	136	173	97

Аналізуючи дані табл. 4, бачимо, що в період з 2009 р. по 2010 р. обсяг податкових надходжень та доходів бюджету планувався на одному рівні. Цей період характеризувався недовиконанням плану за цими показниками на фоні економічної кризи в країні. Найбільше зростання плану за цими показниками спостерігається у 2008 році, після перевиконання плану у 2007 році. У 2010 році динаміка акцизних надходжень значно збільшилась, але у 2012 році вона досягла рівня всіх статей бюджету.

Проте кардинально інша тенденція

спостерігається в динаміці планових значень акцизного збору з вітчизняних товарів, лише у 2006 та 2007 рр. планові значення показника залишалися незмінними, за рахунок чого у 2007 році план за цим показником був виконаний. Період економічного спаду навпаки позначився значним збільшенням плану. Таким чином проведений аналіз дозволив підтвердити гіпотезу про недостатню гнучкість державного регулювання надходжень акцизного податку.

На рис. 3 наведено значення ВПД за фактичними значеннями бюджетних показників.



Рис. 3. Відносний показник динаміки фактичних значень статей бюджету за період 2004-2011 рр.

З графіка (рис. 3) видно, що ВПД для податкових надходжень та доходів бюджету за аналізований період лише у 2009 році склав менше 100 %, тобто за весь період надходження за вказаними статтями балансу зростали. Пік зростання припадає на 2005 та 2012 роки. Для акцизного податку на вироблені в Україні товари найбільший темп зростання спостерігався у 2009 році, а найнижчий – у 2006 і 2010 рр. Надходження акцизного податку із ввезених товарів збільшувалося протягом 2006-2012 рр., зі значними темпами.

Проведений аналіз ВПД за плановими та фактичними значеннями статей доходів бюджету дозволив підтвердити гіпотезу про недостатню гнучкість планування надходження акцизного податку. Тобто недовиконання плану надходжень

акцизного податку зумовлене завищення планових значень на фоні зростання фактичних.

Більш детальний аналіз потребує вивчення структури податкових надходжень, та, зокрема, надходжень акцизного податку. Для дослідження тенденцій зміни обсягу надходжень акцизного податку доцільно проаналізувати його структуру за групами підакцизних товарів. На рис. 4 наведено структуру таких надходжень.

За Податковим кодексом виокремлюють такі чотири групи підакцизних товарів:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;

- легкові автомобілі, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

З графіку (рис. 4) видно, що в структурі акцизних надходжень з вітчизняних товарів переважають спиртні напої, тютюнові вироби та нафтопродукти.

За 10 років ця структура значно змінилась:

- надходження акцизу з нафтопродуктів зменшило свою частку майже на 30%;

- частка надходжень від тютюнових виробів зросла на 37%;

- частка надходжень акцизного податку від продажу спиртних напоїв у період з 2003 по 2008 рр. зросла на 10%, а з 2009 по 2012 рр. зменшилась на 18%.

На рис. 5 зображено структуру надходження акцизного податку з імпортованих товарів.

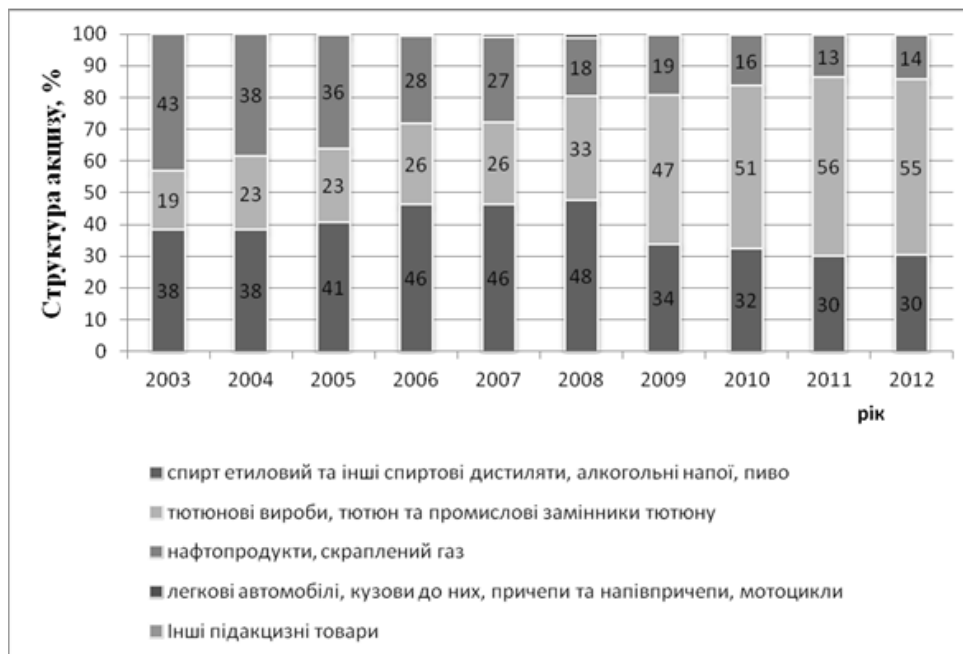


Рис. 4. Структура надходжень акцизного збору із вироблених в Україні товарів за період 2003-2012 рр.

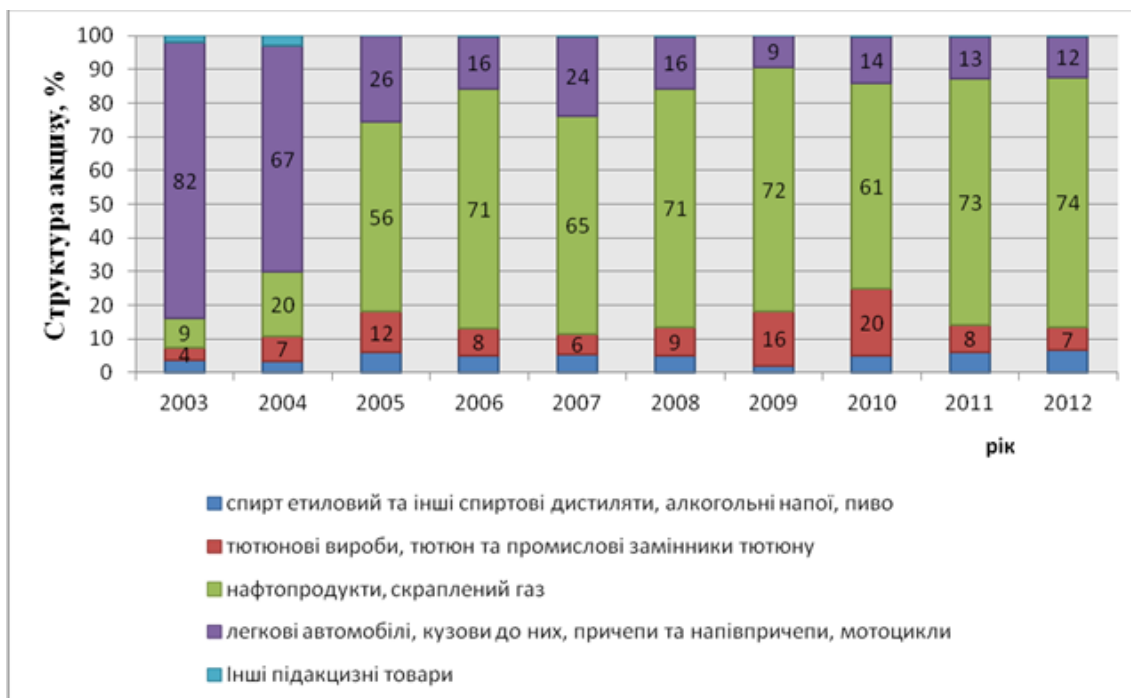


Рис. 5. Структура надходжень акцизного податку із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) за період 2003-2012 рр.

З графіку видно, що структура цього податку суттєво відрізняється від надходжень акцизу з вітчизняних товарів за рахунок більших надходжень акцизу з транспортних засобів.

Необхідно зазначити, що за 10 років у структурі акцизного збору з імпортованих товарів відбулись значні зміни:

- частка з податку на транспортні засоби зменшилась на 70%;
- частка надходжень акцизу з імпортованих нафтопродуктів зросла на 65%;
- частка надходжень з тютюнових виробів коливалася в інтервалі від 4 до 20%, з

найбільшим значенням в 2009 та 2010 рр. 16 та 20% відповідно;

- спиртні вироби вносять у середньому лише 5% від загальної суми акцизних надходжень імпортованих товарів.

На рис. 6. наведено загальну структуру акцизних зборів за 2003 - 2012 рр. З графіку видно, що в загальній структурі акцизних надходжень переважають від спиртних напоїв, тютюнових виробів та нафтопродуктів. Зменшення акцизних надходжень від вітчизняних нафтопродуктів компенсувалося від імпортованих.



Рис. 6. Структура загальних надходжень акцизного податку за період 2003-2012 рр.

Проведений аналіз довів, що надходження акцизного податку за різними групами товарів протягом 2003-2012 рр. постійно збільшувалось, що призвело до значного збільшення частки цього виду податку в загальній структурі податкових надходжень. Як було доведено, зміни в структурі акцизних надходжень пов'язані із суттєвими змінами ставок податку відповідно до державної політики.

Загальний аналіз надходження акцизного податку показав, що за аналізований період акцизи з вироблених в Україні підакцизних товарів значно перевищують обсяг акцизів із ввезених товарів та мають загальну тенденцію до збільшення завдяки підвищенню ставок з роками. Виявлено, що в період з 2009 по 2012 рр. основним стабільним джерелом податкових надходжень до

бюджету був акцизний збір, який мав стійку тенденцію до збільшення навіть в умовах фінансово-економічної кризи. Незважаючи на зростання фактичного обсягу надходжень акцизного податку в 2003-2012 рр., план за цим видом надходжень до бюджету не виконувався, крім 2003 та 2007 року. Але позитивним є той факт, що за перший квартал 2013 року було виконано майже четверту частину запланованого обсягу надходжень, що свідчить про можливість зміни цієї негативної тенденції.

Деталізований аналіз надходжень довів, що обсяг акцизного податку за різними групами товарів протягом 2003-2012 рр. постійно збільшувався, а це призвело до значного збільшення його частки в загальній структурі податкових надходжень.

Список літератури

1. Єфименко, Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т. І. Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 688 с.
2. Сідельникова, Л. П. Податкова система: навчальний посібник / Л. П. Сідельникова, Н. М. Костіна. – Київ: Ліра-К, 2012. – 576 с.

-
3. Статистика: навчальний посібник / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Раєвнєвої О. В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 504 с.
 4. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
 5. Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.

References

1. Yefymenko, T. I. (2011). Taxes in the Institutional System of the Modern Economy. Kyiv : The National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economy and Forecasting.
2. Sidel'nykova, L. P., Kostina, N. M. (2012). The Tax System. Kiev: Lira-K: 2012.
3. Rayevnyeva, O. V. (2011). Statistics. Kh.: PH (VD) «ІNZhEK».
4. State Treasury Service of Ukraine. Retrieved April 10, 2013, from : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
5. Accounting Chamber of Ukraine Retrieved April 10, 2013, from : <http://www.ac-rada.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Ілля Васильович ГРИЦЮК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри грошового обігу та кредиту,
Буковинський державний фінансово-економічний університет
вул. Ромашкова, 3/1, м. Чернівці, 58000, Україна
E-mail: gki1802@ukr.net
Телефон: +380508763161

**ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВІДНОВЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Грицюк, І. В. Фінансові ресурси модернізації економіки та відновлення економічного зростання [Текст] / Ілля Васильович Грицюк // 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”, 2013. – Том 13. – С. 157-162. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто потенційні фінансові ресурси держави для забезпечення сталого економічного розвитку. Автор звертає увагу на залучення іноземних інвестицій як дієве джерело проведення модернізації економіки. Доведено, що для забезпечення економічного зростання необхідно провести осучаснення не лише економіки, але і всіх інших аспектів суспільного життя. Адже модернізація - це не тільки переозброєння економіки, це визначення стратегії держави, розбудова країни в певному напрямку. Саме держава повинна визначити джерела та шляхи акумуляції фінансових ресурсів для модернізації економіки. Висвітлено внутрішні та зовнішні джерела фінансових ресурсів, що сприятимуть відновленню економічного зростання. Особливе зацікавлення викликає помірні інфляція, оскільки грошова емісія певною мірою є важливим інструментом підвищення виробництва та ефективного використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: модернізація економіки, фінансові ресурси, інвестиції, інвестиційні ресурси, валютні кошти.

Илья Васильевич ГРИЦЮК

**ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Аннотация

Рассмотрены потенциальные финансовые ресурсы государства для обеспечения устойчивого экономического развития. Автор уделяет внимание привлечению иностранных инвестиций как действенного источника проведения модернизации экономики. Доказано, что для обеспечения экономического роста необходимо провести изменения не только в экономике, но и во всех аспектах общественной жизни. Ведь модернизация - это не только перевооружение экономики, это определение стратегии государства, развитие страны в определенном направлении. Именно государство должно определить источники и пути аккумуляции финансовых ресурсов для модернизации экономики. Освещены внутренние и внешние источники финансовых ресурсов, которые будут способствовать восстановлению экономического роста. Особое внимание уделено умеренной инфляции, так как денежная эмиссия в определенной степени является важным инструментом повышения производства и эффективного использования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: модернизация экономики, финансовые ресурсы, инвестиции, инвестиционные ресурсы, валютные средства.

Illia Vasylyovych GRYSIUK

PhD, Associate Professor,
Department of Monetary and Credit,
Bukovyna State Finance and Economic University
Romashkova str., 3/1, Chernivtsi, 58000, Ukraine
E-mail: gki1802@ukr.net
Phone: +380508763161

FINANCIAL RESOURCES OF MODERNIZATION OF THE ECONOMY AND ECONOMIC GROWTH RECOVERY

Abstract

We consider the potential financial resources of the state to ensure sustainable economic development. The author has paid attention for the attraction of the foreign investment as an effective source of economic modernization. It is shown that economic growth is necessary not only to modernize the economy, but to all aspects of social life. Modernization is not only the modernization of the economics but the determination of of strategy of state, development of country in a certain direction. The state itself should determine trends, sources and areas of accumulation of financial resources for the modernization of the economy. Internal and external financial resources to promote economic recovery are considered in the article. Particular attention is paid to moderate inflation because money issue to a certain extent is an important tool for improving the production and effective use of financial resources.

Keywords: *modernization of the economy, financial resources, investments, investment funds, currency funds.*

JEL classification: E620

Вступ. У фінансово-економічній літературі вже тривалий час дискутується питання щодо визначення орієнтирів розвитку економіки, способів та методів оновлення її технічної та технологічної бази [5; 8; 7]. Практично всі дослідники стверджують: без проведення модернізації економіки на новітніх інноваційно-інвестиційних засадах подальше економічне зростання буде гальмуватися, що призведе не лише до подальшого зниження темпів росту ВВП, але й падіння показників соціального розвитку громадян. Головною умовою сталого економічного розвитку, а також зростання суспільного життя сьогодні є модернізація економіки з виділенням високотехнологічних галузей економіки, сфер науки та освіти в якості ключових факторів зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній науці проблеми модернізації економіки досліджуються багатьма вченими, зокрема такими, як Безродна В. І., Геєць В. М., Головка В. В., Лібанова Е. М., Чухно А. А., Ясин Е. та ін. Питання мобілізації фінансових ресурсів, необхідних державі для реалізації завдань модернізації економіки, є в наш час актуальним і потребує негайного вирішення.

Мета і завдання дослідження. Для України пошук фінансових ресурсів для проведення модернізації є ключовим, і тому держава має спрямувати свої зусилля на підвищення ефективності бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, а також визначити ті основні напрями, за якими мають здійснюватися процеси модернізації та інноваційного розвитку. Мова йде про те, що необхідно наявні потенційні фінансові ресурси, які знаходяться в інертному стані,

перетворити в інвестиції, оскільки цьому заважають традиційне переважання споживання над заощадженнями, диспропорції в економіці, нерозвиненість ринку капіталів, корупція і бюрократичні перепони тощо.

Виклад основного матеріалу. Після фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. економіка України не змогла досягти темпів економічного зростання докризового періоду. Якщо темпи зростання ВВП в 2004-2008 рр. в середньому склали 5,1%, а під час кризи 2009 року (-15,4%), то за 2010-2012 рр. – менше 4,0% [1, с. 40]. За прогнозними даними Міжнародного валютного фонду ВВП України в 2013 р. зросте не більше ніж на 2,0%. Серед причин такої ситуації не лише зовнішні фактори, а насамперед внутрішні, що визначається недостатніми зусиллями в розробці як у теорії, так і в практичній діяльності шляхів подолання кризи та післякризового розвитку. Внутрішні причини пов'язані з тим, що виробничий потенціал наблизився до такої межі, коли неприйняття ефективних заходів щодо його оновлення може остаточно сформувати країну як слабозвинену. В епоху глобальних системних криз модернізація базових технологій і пов'язаних з ними економічних і соціальних інститутів потребують великих фінансових вкладень.

У науковій літературі поняття «модернізація» (від французької *modernisation* – оновлення) означає зміну, вдосконалення чого-небудь до сучасних вимог і смаків, надання минулому невластивих йому сучасних рис [2, с. 349-350]. Тобто, термін використовується у двох аспектах: 1) у прикладному, технічному – удосконалення, доведення об'єкта до нових вимог і норм, технічних умов і показників якості; 2) в історико-

філософському – як макропроцес переходу від традиційного до модерного суспільства. Модернізація виробництва, фінансово-економічної, соціальної і управлінської сфери не може відбуватися стихійно і вимагає чіткого розуміння основ модернізації. Такою висхідною основою виступає технологія і знання в широкому філософському розумінні. Технологічна діяльність спрямована на створення і використання інструментально-апаратних засобів, складається із окремих операцій, які здійснюються в новій послідовності, в певному наборі і в таких формах, що забезпечують досягнення проміжних і кінцевих цілей. Тому модернізація технології передбачає не тільки і не стільки заміну окремих елементів або підсистем, скільки вимагає трансформації і якісної модернізації структур, які функціонують у цій системі.

Фінансові ресурси відображають особливий тип економічних відносин, які охоплюють складні процеси використання грошових коштів. З виникненням товарних ринків вплив фінансів на всі суспільні відносини і технологічні процеси стає більш помітним і всеохопним. Із ускладненням економічних процесів виникає ілюзія автономії фінансових ресурсів і їх незалежності від технологій, а в умовах глобалізації вони, відриваючись від виробництва, отримують відносну самостійність. Але в критичних ситуаціях, коли ця самостійність приводить до відриву фінансової діяльності від реальної економіки та технології, яка лежить в її основі – виникають кризи. У результаті цього виникає потреба радикальної модернізації як технологій безпосередньо у виробництві матеріальних благ та соціально значущих послуг, так і технологій, які використовуються при здійсненні самих фінансових процедур.

Модернізація, як показує аналіз, - явище складне і багатовимірне, охоплює різні сфери діяльності людей. Для забезпечення сталого економічного розвитку потрібно провести не тільки модернізацію економіки, а й усіх сфер суспільного життя [10; 11; 15]. Модернізація - це не лише переозброєння економіки, це визначення технічної стратегії держави, шлях розбудови країни в певному напрямку. Держава визначає джерела та шляхи акумуляції фінансових ресурсів для модернізації економіки. Її проведення передбачає інтенсифікацію процесу економічного відтворення шляхом поглиблення розподілу праці, ефективного використання енергетичного обладнання виробництва, розвитку науки та раціонального управління. В основі модернізації промисловості лежить інноваційна діяльність, яка виступає як процес, спрямований на реалізацію результатів наукових досліджень та розробок у новий або удосконалений продукт, що реалізується на ринку. Модернізація виробництва неможлива без використання новітніх досягнень

науки і техніки, технологій та інновацій.¹ Нові технології, посилюючи конкуренцію, приводять до того, що з ринку витісняються неефективні підприємства і їх місце займають ті, які використовують сучасні технології та інноваційні продукти. Варто підкреслити, що без упровадження сучасних технологій економіка втрачає не тільки динаміку і поступ, але з часом і конкурентоздатність. Якщо тривалий час підтримувати нерентабельні, технічно і технологічно застарілі підприємства, то це в кінцевому результаті приведе до зниження темпів економічного зростання та технологічної відсталості економіки загалом.

Інновації, з одного боку, завжди несуть загрозу для стабільності, але з іншого – складають зміст самого життя, необхідну умову існування суспільства, спосіб підтримки та утвердження в мінливому світі [6, с. 19]. Це означає, що і зараз, і в довготривалій перспективі важливим фактором визначення місця і ролі країни, забезпечення її конкурентоздатності буде прискорене освоєння інновацій і посилення їх впливу на соціально-економічний розвиток. Від того, які позиції країна посідає на ринках високотехнологічної продукції, будуть залежати можливості модернізації її економіки, виробництва інноваційного продукту. Тільки ті держави, які володітимуть потужним науково-технічним потенціалом, здійснюватимуть інноваційні прориви в розвитку науки і техніки, зможуть зайняти провідне місце в глобалізаційній економіці та на експортних ринках високотехнологічної продукції.

Отже, модернізація на основі інноваційних технологій і пов'язаних з ними економічних і соціальних інститутів вимагають залучення значних обсягів фінансових ресурсів та ефективного їх використання. Проведення модернізації вимагає суттєвого підвищення доходів державного бюджету, але фінансові можливості держави залишаються гранично обмеженими, оскільки існує велика кількість проблем соціального характеру, які також потрібно негайно вирішувати.

Найбільш ефективним і дієвим джерелом фінансових ресурсів для проведення модернізації є залучення іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції виступають носієм інноваційних звершень та важливим ресурсом для розвитку і модернізації економіки, ліквідації технологічного відставання. Капітал у формі прямих іноземних інвестицій забезпечує внутрішні джерела фінансування капіталовкладень, що приводить у рух продуктивні сили країни, матеріальні і трудові ресурси. Загалом збільшується приріст виробничого потенціалу, створюються

¹ Інновації (англ. *innovation* – роблю щеплення) – це такі нові технології, які разом з організаційно-технічними рішеннями змінюють та забезпечують якість виробничого процесу.

високотехнологічні виробництва і відповідно зростає насиченість внутрішнього ринку новими товарами та продукцією. Варто підкреслити, що перевагою імпорту капіталу для країни-реципієнта у формі прямих іноземних інвестицій є те, що вони не створюють проблеми боргів, на відміну від позичкового капіталу.

Важливою умовою залучення прямих іноземних інвестицій країнами-реципієнтами має бути достатньо ємнісний ринок, доступ до дешевої сировини, відповідний рівень підготовки кадрів та інфраструктура. Не менш важливим є ступінь лібералізації торгівлі та конкуренція. Технологічна модернізація прямо пов'язана з посиленням конкуренції. Протекціоністські заходи або жорсткі обмеження для входу на місцевий ринок чи виходу з нього стримують технологічну модернізацію, що в кінцевому підсумку призводить до ізоляції національної економіки. Залучення прямих іноземних інвестицій підприємствами, які виробляють продукцію на експорт, дозволяє збільшувати експортні доходи і використовувати їх як джерело для подальшої модернізації власного виробництва. Стимулювати внутрішні технології за рахунок імпорту іноземних технологій є не завжди виправданим, тому що ринок має стимулювати розвиток технологій, а завдання держави полягає в тому, щоб інновації впроваджувалися в усіх сферах економіки.

Аналіз показує, що за 2005-2012 рр. надходження прямих іноземних інвестицій у середньому склали 7,0 млрд. дол. США щорічно. Однак вони не стали фінансовою основою модернізації промисловості, а тим більше тих галузей, які орієнтовані на випуск експортної продукції. Так у 2011 р. в промисловість було спрямовано лише 30,9%, з них у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 12,3%. Інвестиції у фінансову діяльність та операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям склали відповідно 33,1% та 11,6%. Інвестиції в машинобудування склали 2,5%, у легку промисловість – 0,3%. [14, с.146] Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій станом на 1 жовтня 2012 р. склав 52,7 млрд. дол. США [9, с. 8].

Прямі іноземні інвестиції у вигляді грошових внесків у 2009 році склали 5,2 млрд. дол. США, або 95% загального обсягу, у 2010 р. – 5,6 млрд. дол. США, або 87%, у 2011 р. – 6,6 млрд. дол. США, або 92%. Доходи від прямих інвестицій за 2009-2011 рр. зросли з 2,5 млрд. дол. США до 4,0 млрд. дол. США, водночас ці доходи жодного разу не були реінвестовані в економіку України [12, с.61]. При цьому варто підкреслити, що інвестиції в основний капітал національні підприємствакладають за рахунок власних коштів і їх величина у 2008 р. складала 56,7%, у 2009 р. – 63,3%, у 2010 р. – 55,7%, у 2011 р. – 58,6%, а кошти іноземних інвесторів склали відповідно – 3,3%, 4,5%, 2,3%, 2,8% [12,

с.17]. А прямі іноземні інвестиції з України у 2011 р. склали 6,9 млрд. дол. США, з яких 85,3% були вкладені в операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також у фінансову діяльність – 8,9% [13, с.199].

Таким чином, прямі іноземні інвестиції не використовуються для модернізації виробничого потенціалу, а економіка України, спираючись на III та IV технологічний уклад, не є конкурентоспроможною, що вимагає від уряду негайної розробки модернізаційної політики та вжиття радикальних заходів щодо спрямування інвестицій у ті галузі і виробництва, які дадуть поштовх для оновлення економіки загалом.

Важливим внутрішнім джерелом для проведення модернізації та економічного зростання є фінансові кошти домогосподарств та прибуток підприємств. Так, у серпні 2012 р. депозити резидентів склали 529,4 млрд. грн., з них депозити нефінансових корпорацій 150,2 млрд. грн., а депозити домашніх господарств – 350,0 млрд. грн. Варто зазначити, що депозити домашніх господарств у 2011 р. склали 310,4 млрд. грн., з яких у розрізі валют: у гривнях зберігалось 160,5 млрд. грн. (51,7%), у доларах – 114,9 млрд. грн. (37,0%), у євро – 31,6 млрд. грн. (10,3%). У 2012 р. на кінець серпня депозити домашніх господарств склали 350 млрд. грн., з яких у розрізі валют: у гривнях зберігалось 183,0 млрд. грн. (52,3%), у доларах – 134,0 млрд. грн. (38,3%), у євро – 30,2 млрд. грн. (8,6%) [2, с. 92].

Значним потенційним джерелом фінансових ресурсів є валютні кошти, що знаходяться на руках у населення і величина яких, за даними Національного банку України, складає приблизно 50-60 млрд. дол. США. Зберігання таких значних запасів валютних коштів пов'язано з падінням довіри до українських банків та національної валюти, а також з девальваційними очікуваннями населення. Оскільки ці кошти не беруть участь у виробничому процесі, то потрібно шукати шляхи їх залучення у реальне виробництво. Для цілей модернізації економіки їх можна залучити, наприклад, шляхом випуску казначейських зобов'язань у валюті з відповідною доходністю, або шляхом залучення валютних вкладів державними банками. Серед способів залучення може бути випуск процентних облігацій, коли власник отримує стабільний фінансовий дохід, або сертифікат НБУ, забезпечений золотим запасом.

Що стосується фінансових коштів підприємств, то аналіз показує, що кількість тих, які отримують прибуток, зростає. Так, якщо у 2008 р. отримували прибуток 62,8% підприємств, то в 2011 р. – 65,1%, а їх фінансовий результат склав відповідно – 193,7 млрд. грн. і 277,2 млрд. грн., у т.ч. у промисловості відповідно 70,8 млрд. грн. та 111,1 млрд. грн. [13, с.65]. Отже, основним джерелом оновлення основних фондів залишаються власні кошти

підприємств через поточний і капітальний ремонт, що значно ускладнює їх модернізацію.

Потенційним джерелом фінансових ресурсів для модернізації економіки може бути готівкова валюта поза банками. Так, якщо у 2005 році готівкова валюта поза банками складала 3,2 млрд. дол. США, то у 2007 році – 13,5 млрд. дол. США, у 2008 р. – 12,9 млрд. дол. США, у 2010 р. – 5,6 млрд. дол. США, у 2011 р. – 12,1 млрд. дол. США [12, с. 11]. Зростання готівки в іноземній валюті поза банками призводить до негативних наслідків, серед яких дестабілізація платіжного балансу держави, поглиблення недовіри до національної валюти та банківської системи, поширення девальваційних очікувань населення тощо. Готівкова валюта поза банками може бути джерелом інвестицій і кредитування підприємств, що потребує розроблення та впровадження ефективних механізмів її залучення.

У якості джерела інвестиційних ресурсів можуть виступати міжнародні резерви. Якщо в 2003 році міжнародні резерви держави склали 6,9 млрд. дол. США, то, починаючи з 2006 року, їх величина в середньому складала 30 млрд. дол. США щорічно. Збільшення валютних резервів країни пов'язано насамперед із зростанням імпорту, коли його величина в 2006 році зросла майже вдвічі порівняно з 2003 роком. Валютні резерви за цей же період зросли в 3,3 раза, тобто для обслуговування імпорту товарів потрібно все більше і більше валютних коштів. Загалом за 2003-2011 рр. валютні резерви зросли в 4,6 раза [12, с. 13]. На величину валютних резервів впливає структура імпорту. У структурі імпорту товарів за 2008-2011 рр. питома вага засобів виробництва складала в середньому 13,6%, товарів проміжного споживання – 63,4%, споживчих товарів – 21,2% [12, с. 51]. Таким чином, залежність від імпорту не зменшується, а частка сировинного імпорту зростає, споживчі товари, які Україна може виробляти, завозяться з інших країн, що призводить до замороження валютних ресурсів для модернізації виробництва, а дешевий імпорт руйнує економіку.

Джерелом фінансових ресурсів для модернізації економіки може стати помірною грошова емісія [3, с. 81-82] та інфляція [4, с. 171-173]. Помірна емісія це спосіб вирішення загальнодержавних економічних і фінансових проблем шляхом використання національної грошової одиниці. В умовах недостатності дешевих зовнішніх кредитів емісія грошової одиниці дає змогу фінансувати крупні загальнодержавні проекти, що пов'язані з оновленням виробництва та забезпеченням його конкурентоздатності. Емісія дає поштовх до відновлення виробництва, підвищує довіру усіх учасників ринку до вітчизняної грошової одиниці. Інфляція також є важливим інструментом поживлення виробництва і спонукає підприємців використовувати грошові ресурси для їх

ефективного вкладення та отримання доходів. У цьому контексті важливо дотримуватися правила «золотої середини» - надмірна інфляція (гіперінфляція) руйнує економіку, помірною (виваженою) – стимулює виробника та дозволяє отримувати додаткові фінансові ресурси. Джерелом потенційних фінансових ресурсів може бути девальвація. Девальвація національної грошової одиниці (одноразове або поступове пониження валютного курсу) на певному відрізку часу дозволяє, з одного боку, підвищити конкурентоспроможність національного виробника, а з другого – отримати додаткові валютні доходи. Використання помірної емісії, інфляції та девальвації потребує проведення фінансових розрахунків та вигод від їх впровадження. Так, наприклад, з одного боку, девальвація дозволяє частково збалансувати експорт і імпорт товарів та забезпечити приток іноземної валюти, а з іншого – посилює зовнішній інфляційний тиск, який пов'язаний із зростанням цін на іноземні товари, що споживаються в Україні.

Джерелом фінансових ресурсів для проведення модернізації можуть бути зовнішні запозичення. Однак, як показує аналіз, зовнішні запозичення не використовувалися як джерело модернізації економіки, а спрямовувалися на покриття дефіциту бюджету або на повернення старих боргів. Так за 2005-2011 рр. валовий зовнішній борг зріс більш як у 3 рази, а його відношення до ВВП складало від 45,9% у 2005 р. до 85,0% у 2010 р. За цей період капітальні інвестиції зросли з 111,2 млрд. грн. до 260,0 млрд. грн., тобто лише у 2,2 раза. Через відсутність валюти Україна змушена брати все більші кредити за кордоном, і їх величина останніми роками складає 10-17% ВВП. Тільки у 2013 р. Україна має повернути 9 млрд. дол. США зовнішніх та 45 млрд. грн. внутрішніх боргів.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки.

1. Україна має потенційні фінансові ресурси, які можна залучити для модернізації економіки, і уряд має визначити її основні напрями та шляхи мобілізації грошових коштів.

2. Зусилля держави та підприємців мають бути спрямовані на залучення прямих іноземних інвестицій, які дають змогу оновлювати виробництво на основі інновацій та забезпечувати високий рівень продуктивності праці. Вкрай низькі обсяги прямих іноземних інвестицій призводять до того, що навіть експортоорієнтовані підприємства втрачають технологічний рівень та конкурентоспроможність на світових ринках.

3. Необхідно змінити структуру імпорту і зменшити частку сировинного імпорту, збільшивши в ньому питому вагу засобів виробництва, що дозволить змінити структуру

економіки та виробляти українські споживчі товари замість імпортованих.

4. Депозити домогосподарств та нефінансових корпорацій зростають, їх частка в іноземній валюті сягає 50%, що потребує розроблення конкретних механізмів їх залучення для

модернізації, а також призупинення витоку готівкової валюти з банківської системи. Адже позабанківська готівкова валюта використовується для оплати тіншового імпорту та як засіб нагромадження у населення та оплати великих покупок тощо.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – №2.
2. Енциклопедія інновацій / За ред. Р. Дяківа. К., 2012. – 599 с.
3. Ковальчук Т. Т. Макроекономічні ризики: класифікаційні ознаки, способи виміру, шляхи мінімізації [Текст]: [монографія] / Т. Т. Ковальчук, Н. П. Ковальчук – К.: Знання, 2012. – 301 с.
4. Лук'янов, В. С. Сучасні фінансові ринки / В. С. Лук'янов. – К.: Знання, 2013 – 479 с.
5. Моделі ендогенного зростання економіки України / За ред. д.е.н. М. І. Скрипниченко – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 576 с.
6. Модернізація в Росії і конфлікт цінностей. – М.: 1993. – 250 с.
7. Модернізація економіки і вирощування інститутів [Текст]: в 2 кн. / Отв.ред. Е. Г. Ясин; Гос. ун-т – Высшая школа економіки. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2005.
8. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія. /за ред. д.е.н. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка». – 2009. - 528 с.
9. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Випуск 1(153).
10. Новий курс: реформи в Україні: 2010-2015. Національна доповідь / За заг. ред. В. М.Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2010.
11. Онищенко, В. Модернізація як імператив розвитку України / В. Онищенко // Економіка України. – 2011. – №7. – С.5-11.
12. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік.
13. Статистичний щорічник України за 2011 рік.
14. Україна в цифрах у 2011 році. Статистичний збірник. – К.: ТОВ «Август-Трейд», 2012.
15. Україна: політичні стратегії модернізації: 36 наук.-аналіт. доп. /За ред. М. М. Розумного (заг.ред), О. А. Корнієвського, В. М. Яблонського, С. О. Янішевського. – К.: НІСД, 2011.

References

1. *Bulletin of the National Bank of Ukraine [Bulletin of the National Bank of Ukraine]*. (2012). Kyiv, 2.
2. *Encyclopedia of innovation [Encyclopedia of innovation]*. (2012). Ed. R. Dyakiva. Kyiv.
3. Kovalchuk, T. T. (2012) *Macroeconomic risks: classifications, methods of measurement, ways to minimize [Macroeconomic risks: classifications, methods of measurement, ways to minimize]*. Kyiv: Knowledge.
4. Lukyanov, V. S. (2013) *Modern financial markets [Modern financial markets]*. Kyiv: Knowledge.
5. *Models of endogenous economic growth in Ukraine [Models of endogenous economic growth in Ukraine]*. (2007). Ed. PhD M. I. Skrypnychenko. Kyiv: Institute of Economics and Forecasting.
6. Ahyezer, A. S. Kozlov, N. N. Matveeva, S. J. (1994) *Modernization in Russia and Conflict values [Modernization in Russia and Conflict values]*. Moscow.
7. *Modernization of the economy and growing institutions [Modernization of the economy and growing institutions]*. (2005). Ed. E. H.Yasyn, State. Univ. Moscow: Higher School of Economics.
8. *The modernization of public sector under global change [The modernization of public sector under global change]*. (2009). Ed. PhD A. F. Melnyk. Kiev: TNEU "Economic Thought".
9. *Monitoring of macroeconomic and sectoral indicators [Monitoring of macroeconomic and sectoral indicators]*. 1 (153).
10. *New course: Reform in Ukraine: 2010-2015. [New course: Reform in Ukraine: 2010-2015]*. National report (2010). / Ed. V. M. Heytsya - Kyiv: SPC VNLU.
11. Onishchenko, B. (2011) *Modernization of Ukraine's development as an imperative [Modernization of Ukraine's development as an imperative]*, Economy of Ukraine.
12. *Balance of payments and external debt of Ukraine in 2011 [Balance of payments and external debt of Ukraine in 2011]*. (2011). Kiev: National Bank of Ukraine.
13. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2011 [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]*. (2011). – Kyiv: Technology.
14. *Ukraine in figures in 2011. Statistical Yearbook [Ukraine in figures in 2011. Statistical Yearbook]*. (2012). Kyiv. August-Trade.
15. *Ukraine: Political Modernisation Strategy: Collection of scientific-analyte. ext [Ukraine: Political Modernisation Strategy: Collection of scientific-analyte. ext.]* (2011). Ed. M. M.Rozumnyy. Kyiv: Nishi.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2013 р.

Людмила Ігорівна КАТАН

кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів,
Дніпропетровський державний аграрний університет,
вул. Ворошилова, 25, м. Дніпропетровськ, 49600, Україна,
E-mail: katanli@mail.ru
Телефон: +380672814076

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИРОДОВІДТВОРЕННЯ ЛАНДШАФТІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Катан, Л. І. Фінансове забезпечення природовідтворення ландшафтів аграрної сфери України [Текст] / Людмила Іванівна Катан // 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”, 2013. – Том 13. – С. 163-173. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрита суть методологічного підходу до формування напрямів вдосконалення фінансового забезпечення заходів зменшення екодеструктивного впливу аграрного виробництва на ландшафт аграрної сфери на основі аналізу її еколого-економічного стану, який містить оцінювання таких показників, як коефіцієнт розораності земель, структура сільськогосподарських угідь, обсяги внесених добрив, склад і структура екологічних платежів та капітальних інвестицій на природоохоронні заходи. За результатами аналізу та оцінювання запропоновано на законодавчому рівні внести зміни в порядок розмежування екологічного податку у пропорціях: до сільських, селищних, міських бюджетів зараховувати 70 % надходжень екологічного податку та 30 % – до обласного бюджету, замість чинної схеми: до державного бюджету зараховувати 53 % податку, а до місцевих – 47 %, у тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів – 33,5 %, обласного бюджету – 13,5 %.

Ключові слова: еколого-економічний стан, розораність земель, екодеструктивний вплив.; капітальні інвестицій на природоохоронну діяльність, екологічні платежі.

Людмила Игоревна КАТАН

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ ЛАНДШАФТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Аннотация

Раскрыта сущность методологического подхода к формированию направлений совершенствования финансового обеспечения мероприятий по снижению екодеструктивного воздействия аграрного производства на ландшафт аграрной сферы на основе анализа ее эколого-экономического состояния, который включает оценку таких показателей, как коэффициент распаханности земель, структура сельскохозяйственных угодий, объемы вносимых удобрений, состав и структура экологических платежей и капитальных инвестиций на природоохранные мероприятия. По результатам анализа и оценки предложено внести на законодательном уровне изменения в порядок разделения экологического налога в пропорциях: в сельские, поселковые, городские бюджеты зачислять 70% поступлений налога и 30% – в областной бюджет, вместо существующей схемы: в государственный бюджет – 53% налога, а в местные – 47%, в том числе: в сельские, поселковые, городские бюджеты – 33,5%, областной бюджет – 13,5%.

Ключевые слова: эколого-экономическое состояние, распашка земель, екодеструктивное влияние, капитальные инвестиции на природоохранную деятельность, экологические платежи.

Lyudmyla Igorivna KATAN

PhD, Associate Professor,
Professor, Department of Finance,
Dnipropetrovsk State Agrarian University
Voroshylova str., 25, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine
E-mail: katanli@mail.ru
Phone: +380672814076

FUNDING OF ENVIRONMENTAL PROTECTION OF LANDSCAPE OF THE UKRAINIAN AGRARIAN AREA

Abstract

In this article author presents methodological approach, which concerns identification of the improvements in funding activities, which decrease eco-destructive impact of the agrarian production on the landscape of the agrarian area. This methodological approach is based on the results of analysis of economic and ecological conditions of the agrarian area. The assessment of such indicators as ratio of arable lands, structure of agricultural land, amount of used fertilizers, composition and structure of ecological payments and capital investments in the environmental protection, is the essential part of the research. According to the results of the proposed approach the author offers to make some changes in legislative base that determine the distribution policy of the ecology tax. The existing distribution of ecology tax has the scheme, where majority of the tax payments (53%) is distributed to the state budget and the remaining part (47%) goes to the local budgets (including village, town budgets – 33,5% and regional budget 13,5%). Instead of that author offers new proportion for the tax distribution scheme: to the regional budget 30% and to the village, town budgets – 70%.

Keywords: ecological and economic state, ration of arable land, eco-destructive impact, capital investments in environment protection, ecology tax.

JEL classification: G18, G 38, Q14, Q18

Вступ. За нинішньої продовольчої кризи у світі, яка, за оцінками фахівців, посилюватиметься, з появою нових ринкових можливостей слід очікувати подальшої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, що призведе до поглиблення екологодеструктивних наслідків аграрної діяльності на агроландшафти: відмова від сівозмін і відведення землі під пар; звуження спеціалізації аграрного виробництва, надання переваги вирощуванню комерційних культур і витіснення кормових; збільшення навантаження на пасовища та загалом формування екологічно несприятливих агроландшафтів, зі скороченням у них природних елементів; розширення застосування агрохімікатів; посилення концентрації земель, укрупнення господарств, поглиблення районування виробництва. У зв'язку з цим вкрай необхідним і нагальним стає формування організаційно-економічного механізму регулювання природовідтворення агроландшафтів та компонентів аграрного природного навколишнього середовища з метою забезпечення збалансованого зростання економічної, соціальної та екологічної складових аграрної сфери України задля задоволення необхідних потреб сучасних і майбутніх поколінь.

Одними з основних елементів цього механізму є форми та методи фінансування, тому питання, пов'язані з формуванням і вдосконаленням

системи фінансового забезпечення природовідтворення компонентів аграрного природного навколишнього середовища, набувають актуальності.

Наукову скарбницю теоретико-методологічних підвалин процесів фінансового забезпечення діяльності агроформувань та підвищення їх конкурентоспроможності з позиції сталого розвитку склали дослідження вітчизняних учених-економістів, серед яких В. Борисова, О. Веклич, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, А. Гайдучкий, О. Гудзь, А. Лисецкий, П. Саблук, М. Паламарчук, В. Царенко, А. Чупіс та інші [1-4]. Їхні фундаментальні дослідження не стосувались проблем фінансування природоохоронних заходів, проте наклали свій відбиток на осягнення сутності проблем фінансування, кредитування, оподаткування господарської діяльності агроформувань, що ознаменувало початок якісно нового підходу до розгляду проблем фінансового забезпечення аграрного виробництва відповідно до нової етики довкілля, яка закріплена в концепції сталого розвитку.

Метою та завданнями статті є: аналіз сучасного еколого-економічного стану розвитку аграрної сфери України та Дніпропетровської області, оцінювання чинної системи фінансового забезпечення капітальних інвестицій на природовідтворення, охорону та раціональне

використання природних ресурсів та розробка методологічних засад визначення напрямів вдосконалення системи фінансового забезпечення з метою формування додаткових фінансових ресурсів для природовідтворення агроландшафтів та зменшення екологічного впливу аграрного виробництва на компоненти аграрного навколишнього природного середовища.

Виклад основного матеріалу. Тенденції посилення екодеструктивних або екологічнонебезпечних процесів при аграрному виробництві були закладені раніше за часів адміністративно керованої економіки, за реалізації домінуючої хіміко-техногенної стратегії його інтенсифікації, яка ґрунтувалася на широкомасштабному зростаючому використанні невідновлюваних природних ресурсів, природоантагоністичних хімічних засобів підвищення родючості ґрунту, захисту рослин від шкідників і хвороб, нераціональній організації тваринництва, невиважених масштабах меліорації земель тощо. Тому ця стратегія була надто руйнівною, а стан землеробства, за В. В. Докучаєвим, можна охарактеризувати як "підірване землеробство".

За даними сучасної екологічної науки, життєдіяльність та стабільність ландшафту аграрної сфери можлива за умов, коли дике природне навколишнє середовище займатиме 67-80 % площі суходолу [5]. Орієнтуючись на ці цифри, можемо констатувати, що екологічна ситуація в Україні є більш ніж загрозливою. При цьому основним чинником знищення аграрного природного середовища є орне землеробство, оскільки одна лише рілля займає 54-57 % території країни.

Аналогічна ситуація спостерігається в Дніпропетровській області, сучасний стан агроландшафтного типу навколишнього середовища якої не відповідає еколого-економічній моделі сталого розвитку в землекористуванні. У сферу господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та господарств населення області залучено земельних ресурсів загальної площею 3192,3 тис. га, унаслідок їх діяльності в області сформовані несприятливі і нестійкі агроландшафти з надто високим рівнем сільськогосподарського освоєння території та залучення земель до інтенсивного обробку (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка динаміки використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами та населенням у Дніпропетровській області за період 31.12.1990 – 31.12.2011 рр., [6, с. 107, 109; 7, с. 232]

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Загальна земельна площа, тис. га	3192,3	3192,3	3192,3	3192,3	3192,3	3192,3	3192,3	3192,3
Сільськогосподарські угіддя, тис. га	2508,5	2482,1	2234,1	2255,6	2211,6	2208,3	2198,7	2199,4
Посівні площі, тис. га	1971,3	1937,8	1668,5	1761,8	1878,6	1876,5	1882	1884,9
Чисті пари, тис. га	147,4	140,7	322,9	234,3	132,3	129,6	135	138,7
Коефіцієнт сільськогосподарського освоєння землі	0,79	0,78	0,70	0,71	0,69	0,69	0,69	0,69
Коефіцієнт розораності землі	0,74	0,74	0,65	0,71	0,80	0,80	0,81	0,81

Як видно з табл. 1, загальна земельна площа за 1990-2011 рр. не змінилась, тоді, як відбулися значні коливання абсолютних розмірів сільськогосподарських угідь та посівних площ. За досліджуваній період на Дніпропетровщині площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 12,3% (309,1 тис. га), а площі посівних угідь – на 4,4% (86,4 тис. га). Це зумовлено відведенням значних площ для потреб промислового, транспортного, міського та сільськогосподарського будівництва, застосування відкритого способу добування корисних копалин.

Негативним є той факт, що при зменшенні посівних площ в абсолютному вимірі їх питома

вага в загальному обсязі сільськогосподарських угідь зростає майже на 7,1 %, що свідчить про повторне їх використання під посіви. Про високий рівень інтенсивності використання посівних площ свідчить зростання коефіцієнта розораності землі на 8,6 % (з 0,74 до 0,81) при одночасному зменшенні коефіцієнта сільськогосподарського освоєння землі на 12,3 % (з 0,79 до 0,69).

За категоріями користувачів упродовж 2000-2011 рр. у сільськогосподарських підприємствах частка площі сільськогосподарських угідь у загальній площі зменшилась з 69,1% до 57,2 % (рис. 1). Тоді, як у господарствах населення до 2008 р., завдяки проведенню земельної реформи

та приватизації землі, спостерігалось збільшення частки сільгоспугідь 20,1 % до 28,0 %, а з 2008 р.

ситуація стабілізувалась і до 2011 р. площі сільгоспугідь залишаються майже незмінними.

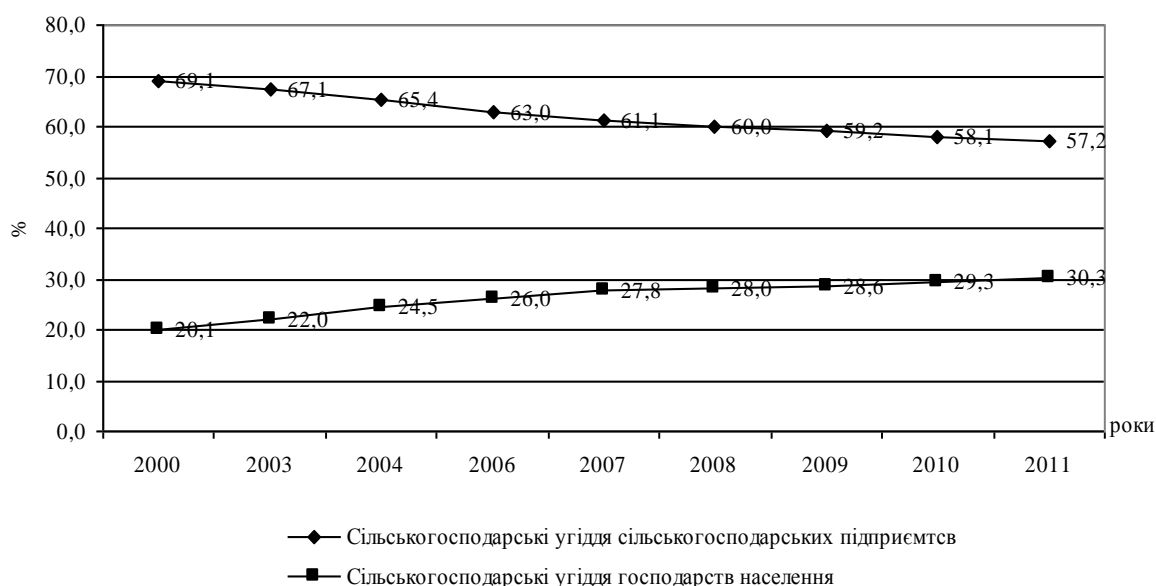


Рис. 1. Динаміка частки площі сільськогосподарських угідь за категоріями землекористувачів у Дніпропетровській області, у % до загальної площі сільськогосподарських угідь [6, с. 107]

Зазначені зміни структури сільськогосподарських угідь призвели до катастрофічного зменшення протягом 1990-2000 рр. обсягів валової продукції сільськогосподарських підприємств, у той час, як спостерігалось зростання виробництва валової продукції в господарствах населення (рис. 2). Стан

галузі вдалося покращити проведенням аграрної реформи 1999 р., що призвело до зміни ситуації – відбулося зростання виробництва у сільськогосподарських підприємствах та скорочення виробництва в господарствах населення, хоча дотепер не вдалося досягти рівня виробництва 1990 р.

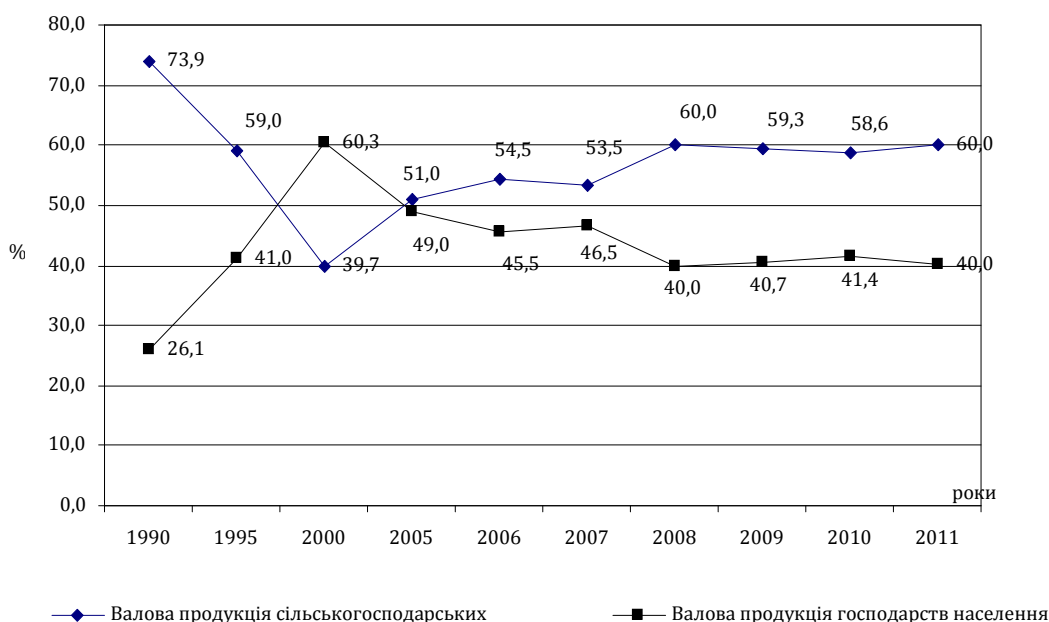


Рис. 2. Динаміка частки виробництва валової продукції сільського господарства за категоріями господарств Дніпропетровської області в порівняльних цінах 2010 р., у % до загального обсягу [6, с. 95, 96]

Якщо скорочення виробництва продукції у сільськогосподарських підприємствах у 1990-2000 рр. стосувалось однаково як рослинництва, так і тваринництва, то у 2000-2011 рр. скорочення стосувалось здебільшого галузі тваринництва.

Таким чином, виробництво продукції рослинництва почало здійснювати активний екологодеструктивний вплив на переважну частину території Дніпропетровської області. Відтак, земельна та аграрна реформи не дали позитивних результатів з точки зору забезпечення екологічно зрівноваженого і безпечного використання природних ресурсів, насамперед вітчизняних чорноземів.

За роки ринкових трансформацій, що супроводжувалися затьмяною економічною

рецією, яка була посилена світовою фінансово-економічною кризою 2008 р., сільськогосподарські підприємства області змушені були економити на виробничих витратах, зокрема на агрохімічних засобах, що призвело до поліпшення екологічної ситуації в аграрному секторі.

Можна констатувати зменшення хімічного пресингу на сільськогосподарські угіддя внаслідок значного скорочення використання мінеральних добрив: з 93 кг поживної речовини на 1 га посівної площі в 1990 р. до 12 кг у 2000 р., у 2011 почалося зростання, яке досягло 55 кг, що майже у 2 рази менше, ніж у 1990р., але у 4,5 рази більше, ніж у 2000 р. (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка внесених мінеральних добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах та частка удобреної площі [6, с. 111].

Скорочення поголів'я худоби призвело, з одного боку, до зменшення забруднення довкілля тваринницькими комплексами, а з іншого – спричинило значне зменшення обсягів внесених органічних добрив: з 5,8 т на 1 га посівної площі в 1990 р. до 0,4 т у 2011 р., що майже у 10 разів менше, ніж у 1990р. (рис. 4).

Про зростання екодеструктивного впливу сільського господарства свідчить нераціональна та екологічно незбалансована структура посівів Дніпропетровської області. Значна комерціалізація

землеробства з переходом до ринкових відносин за відсутності дієвого контролю з боку держави призвела до хижацького ставлення до землі тимчасових орендарів, надто виснажливого землеробства, екологонебезпечного вичерпання природної родючості.

Орендарі, порушуючи вимоги щодо сівозміни, раціональної структури посівів, з року в рік вирощують найбільш прибуткові культури – зернові (переважно пшеницю і ячмінь), соняшник, сою, ріпак (табл. 2).

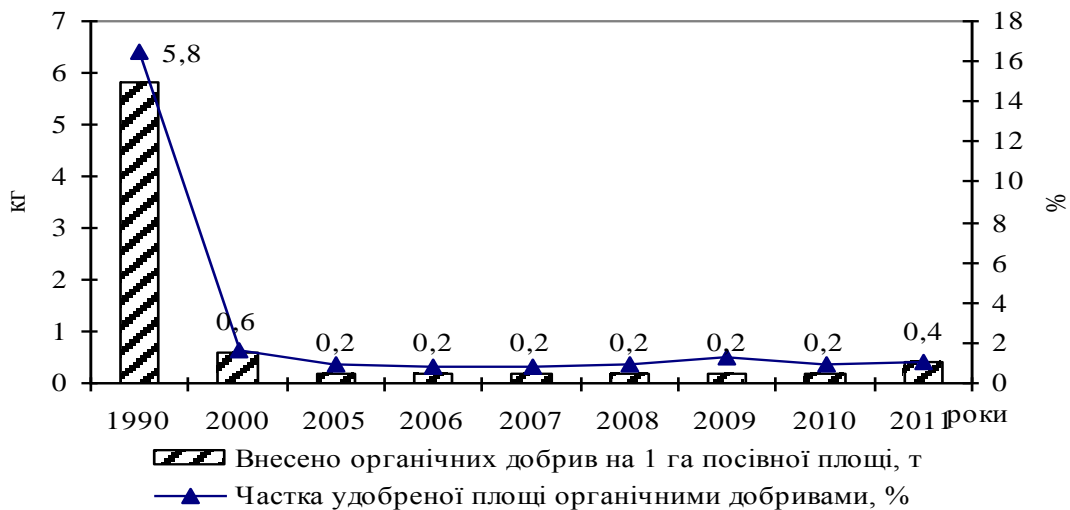


Рис. 4. Динаміка внесених органічних добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах та частка удобреної площі [6, с. 111].

Таблиця 2. Оцінка динаміки частки основних сільськогосподарських культур у структурі посівних площ Дніпропетровської області за період 3.12.1990-31.12.2011 рр., % [6, с. 109].

Вид культури	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Вся посівна площа	100	100	100	100	100	100	100	100
Зернові всього:	46,1	48,4	53,1	59,0	58,8	59,6	59,0	62,6
Озимі зернові	27,8	10,4	16,9	23,8	30,4	29,8	31,3	30,2
у т.ч. пшениця	26,9	10,0	15,3	22,5	27,3	25,1	25,6	25,5
ячмінь	0,4	0,1	0,3	0,7	2,8	4,2	5,6	4,6
Ярі зернові	18,4	38,0	36,2	35,3	28,4	29,8	27,7	32,3
у т.ч. пшениця	0,0	0,8	0,4	0,8	0,2	0,3	0,2	0,3
ячмінь	6,2	20,9	19,1	20,1	14,9	17,4	14,0	13,2
Технічні всього:	12,0	13,3	23,3	30,7	33,0	32,2	32,9	29,1
Цукровий буряк	1,2	1,8	1,1	1,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Соняшник	9,9	11,3	21,5	27,2	28,9	29,0	29,9	26,0
Соя	0,4	0,1	0,2	1,8	0,5	0,5	1,0	0,7
Ріпак	0,0	0,0	0,3	0,3	3,4	2,3	1,5	1,9
Кормові культури	4,4	5,5	5,7	4,4	4,5	4,5	4,5	4,7
Картопля і овоче-баштанні культури	37,5	32,8	18,0	5,8	3,7	3,7	3,5	3,7

Особливо стрімко розширилися посіви зернових та технічних культур, а саме, ріпаку порівняно з 1990 р. – у 58 разів, озимого ячменю – у 10,7 рази, соняшнику – у 2,5 рази, сої – у понад 1,6 рази. У 2011 р. соняшник займає найбільшу частку в структурі загальної посівної площі, вона сягає 26,0 %, тоді, як раціональною є норма приблизно на рівні 10% (це означає, що соняшник можна повертати на те ж саме поле тільки на 8-10-й рік). Очевидним є те, що розширення площ комерційно привабливих культур відбулося переважно за рахунок скорочення посівних площ під цукрові буряки, картоплю і овоче-баштанні культури, їх розміри зменшилися у 9,1 та 10,7 рази відповідно. У 2011 р. соняшник було посіяно на площі 490,7

тис. га, що складало 26,6 % від загального обсягу посівів, а у 1990 р., коли структура посівів жорстко відслідковувалася адміністраціями всіх рівнів, соняшник вирощувався на площі 194 тис. га, що відповідало нормі і складало 9,9% від загальної посівної площі.

Великі сільськогосподарські підприємства зазвичай ведуть високоінтенсивне й високо механізоване виробництво, для них характерні монокультура, досить високий рівень агрохімізації. Застосування надважких засобів механізації виробничих процесів, що створює екологічний пресинг на земельні та інші природні ресурси й довкілля. Принаймні в них чотири комерційні культури – пшениця, ячмінь, соняшник

і ріпак, становили майже 63,0 % у структурі посівів, що у 1,5 рази більше, ніж у господарствах населення.

Аналізуючи зміни частки посівних площ зернових та технічних у загальній площі посівів, можемо констатувати, що спеціалізація виробництва у сільськогосподарських підприємства змінилась концентрацією

виробництва комерційних культур, що веде до монокультуризації і виснаження ґрунтів. Названі вище комерційні культури охоплюють 86-98% у структурі посівів сільськогосподарських підприємств під урожай 2011 р. майже в усіх районах Дніпропетровської області, за винятком Межівського району (61,2%) (рис. 5).

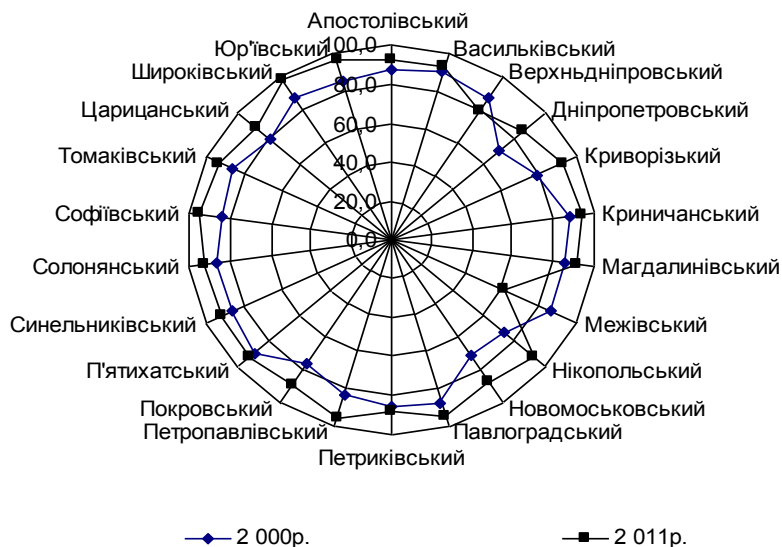


Рис. 5. Частка зернових та технічних культур у структурі посівів сільськогосподарських підприємств по районах Дніпропетровської області за 2011 р., у % до загальної площі сільськогосподарських угідь [6, с. 109, 110; 7, с. 141].

З проведеного аналізу територіальної спеціалізації сільського господарства Дніпропетровської області спостерігається наступне: з одного боку, поглиблення регіональної спеціалізації, що може бути виправданим з погляду усталеної тези щодо раціонального концентрування виробництва певних видів сільськогосподарських продуктів у найбільш сприятливих для цього природно-економічних зонах, а з іншого – "розмивання" регіональної спеціалізації. Насамперед на користь цього спрацьовують комерційні інтереси, ринковий попит на ту чи іншу продукцію, зокрема соняшник, який залишається незадоволеним навіть за умови максимально можливих обсягів вирощування у найбільш сприятливих для цього зонах.

Обґрунтування доцільності формування виробничих зон базується на економічних чинниках: у цих зонах, як правило, урожайність та якість продукції вищі середніх значень по країні, а витрати на виробництво нижчі. До початку 90-х років в Україні поступово сформувалися спеціалізовані зони вирощування цукрового буряку (Лісостеп), соняшнику та овочів (Степ), картоплі (Полісся).

Екологодеструктивні чинники, які наявні в аграрному виробництві, з одного боку, та з іншого — істотне зменшення обсягів фінансування капітальних інвестицій природоохоронної

діяльності сільгоспвиробників можуть становити загрозу ресурсо-екологічній безпеці подальшого розвитку аграрного сектора Дніпропетровщини. Аналіз динаміки складу капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів в Україні та Дніпропетровській області протягом 2000-2011рр. свідчить про появу як позитивних, так і негативних тенденцій у напрямку мобілізації фінансових ресурсів для фінансування відповідних витрат (табл.3).

Протягом досліджуваного періоду (2000-2011 рр.) в структурі капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів у Дніпропетровській області найбільшу питому вагу займають витрати підприємств, організацій та установ на поводження з відходами (58,3%), що пояснюється наявністю потужних добувних підприємств, а по Україні – витрат на охорону атмосферного повітря і клімату (39,3%). Порівняно з Україною, в Дніпропетровській області звертають увагу на захист і реабілітацію ґрунтів, підземних і поверхневих вод, у 2011 р. частки витрат за цими напрямками збільшилась на 17,4 та 58,2 в.п. відповідно порівняно з 2000 р., тоді як по Україні спостерігається зменшення частки витрат на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод на 16,7 в.п. З позиції формування фінансового забезпечення природовідтворення аграрної сфери Дніпропетровської області

негативною є тенденція щодо збільшення частки проведення науково – дослідних робіт інвестиційної складової на збереження природоохоронного напрямку. біорозмаїття і природного середовища та

Таблиця 3. Оцінка динаміки структури капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів за напрямками природоохоронної діяльності в Україні та Дніпропетровській області за період 31.12.2000 – 31.12.2011 рр., % [6, с. 508; 7, с. 524; 8, с. 509];

Показник	Україна			Зміни 2011 р. до, (+,-) в.п.		Дніпропетровська область			Зміни 2011 р. до, (+,-) в. п.	
	2000р.	2010р.	2011р.	2000р.	2010р.	2000р.	2010р.	2011р.	2000 р.	2010р.
Капітальні інвестиції, всього	100	100	100	-	-	100	100	100	-	-
у тому числі:										
- охорона атмосферного повітря і клімату	17	41,3	39,3	22,3	-2	13,5	27,5	14,8	1,3	-12,7
- очищення зворотних вод	52,3	26,5	11,2	-41,1	-15,3	31,3	26,7	6	-25,3	-20,7
- поводження з відходами	2,8	17,2	18,4	15,6	1,2	0,1	32,5	58,3	58,2	25,8
- захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	26,6	11,6	9,9	-16,7	-1,7	3,3	13,3	20,7	17,4	7,4
- зниження шумового і вібраційного впливу	...	0,4	0,6	-	0,2	-	-	0,1	-	-
- збереження біорозмаїття і середовища існування	0,5	0,7	0,2	-0,3	-0,5	0	0	0	0	0
- радіаційна безпека	...	0,1	19,8	-	19,7	...	-	0,1	-	-
- науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	...	0,3	0,2	-	-0,1	...	-	-	-	-
- інші напрями природоохоронної діяльності	0,8	1,9	0,4	-0,4	-1,5	51,8	0	0	-51,8	0

Таким чином, аналіз структури капітальних інвестицій свідчить, що суб'єкти господарювання Дніпропетровської області значну частину капітальних витрат спрямовують на покриття заподіяних аграрному природному середовищу збитків, а роботи зі збереження агроландшафту та науково-дослідні розробки природоохоронного спрямування фінансують за залишковим принципом.

На нашу думку, в сучасних умовах у контексті концепції сталого розвитку аграрних товаровиробників потрібно спонукати до ресурсоекономії та раціоналізації структури земельних угідь, які використовуються для сільськогосподарського виробництва, раціонального співвідношення ріллі, сіножатей,

пасовищ, багаторічних насаджень, підтримання родючості ґрунтів тощо.

В Україні широко запроваджені фінансові інструменти, які спонукають суб'єктів господарювання здійснювати екологізацію виробництва. Основними серед них є: екологічні збори/платежі за використання природних ресурсів і за забруднення довкілля, штрафи за правопорушення та позови про відшкодування збитків, заподіяних порушеннями природоохоронного законодавства, а також система пільг щодо сплати зборів за забруднення. Але аграрний сектор лише незначною мірою охоплено цим механізмом, в першу чергу це стосується екологічних платежів, які містять: платежі за право користування природними

ресурсами (землею, надрами, спеціальне лісо- і водокористування); екологічний податок, який до прийняття Податкового кодексу України мав назву «Збір за забруднення навколишнього природного середовища»; платежі за нераціональне використання природних ресурсів, за погіршення їх якості [9, с. 453].

Із запровадженням Податкового кодексу України для платників фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) єдиним видом екологічних платежів залишився екологічний податок (збір за забруднення навколишнього природного середовища) [9,

с. 410]. Основним недоліком чинного законодавства є те, що платники цього податку сплачують його незалежно від результатів їх фінансово – господарської діяльності, що не стимулює суб'єктів господарювання інвестувати в технологічні траєкторії стійкого розвитку, екологічні ланцюжки.

Динаміка складу структури екологічних платежів та фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), сплачених сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровській області за 2003- 2011 р., наведена на рис.6 та рис. 7.

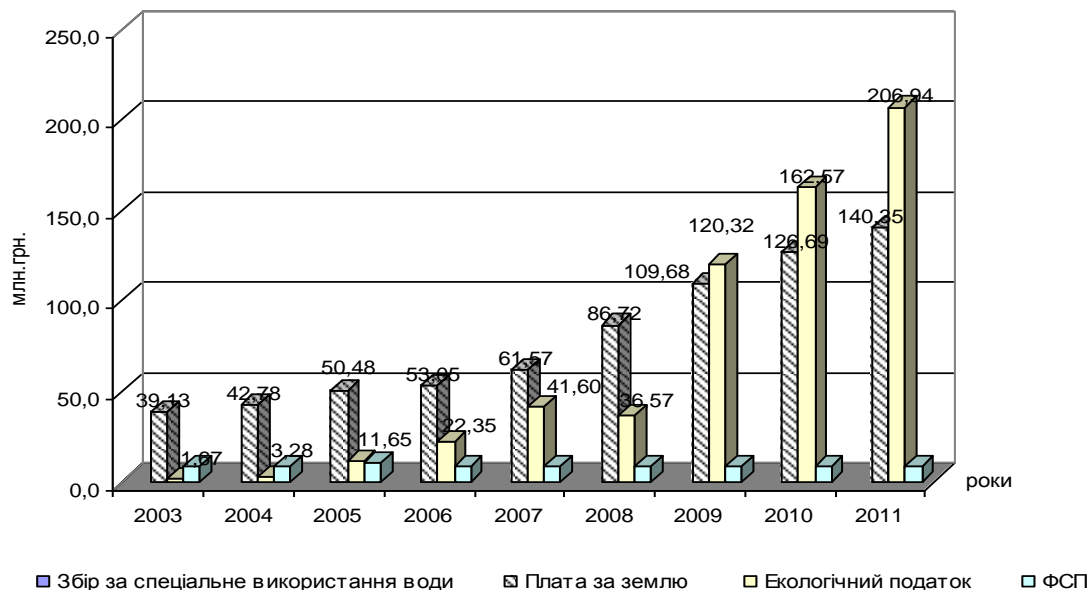


Рис. 6. Динаміка складу екологічних платежів, сплачених сільськогосподарським підприємствами Дніпропетровської області за період 31.12.2003-31.12.2011 рр., розраховано за даними головного фінансового управління в Дніпропетровській області

Аналіз складу екологічних платежів свідчить про їх зростання: у 2011 р., порівняно з 2003 р., зростання складо 1632,0 млн. грн. або 4,7 раза, найбільше зростання спостерігається щодо екологічного податку (на 205,3 млн. грн. або в 123 рази) та плати за землю (на 1174,1 млн. грн. або 4,6 раза), тоді, як фіксований сільськогосподарський податок за досліджуваний період зменшився (на 0,6 млн. грн. або на 7,2 %).

У структурі сплачених екологічних платежів спостерігалися суттєві зміни: до початку світової фінансово-економічної кризи 2008 р. найбільшу частку займила плата за землю (71,6% у 2007 р.), але починаючи з 2008 р. найбільшу питому вагу в складі екологічних платежів має екологічний податок (56,1% у 2011 р.).

Збільшення екологічного податку в складі та структурі сплачених екологічних платежів свідчить про збільшення обсягів забруднення довкілля сільськогосподарськими підприємствами, тобто чинна система

екологічного оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств не спонукає їх до раціонального використання природних ресурсів та природовідтворення агроландшафтів.

Ураховуючи цільовий характер екологічного податку, вважаємо, що необхідно внести зміни в Податковий кодекс України і змінити назву «екологічний податок» на «екологічний збір», бо відповідно до статті 6.2 Податкового кодексу України «Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій», а податок – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового Кодексу [9, с. 14].

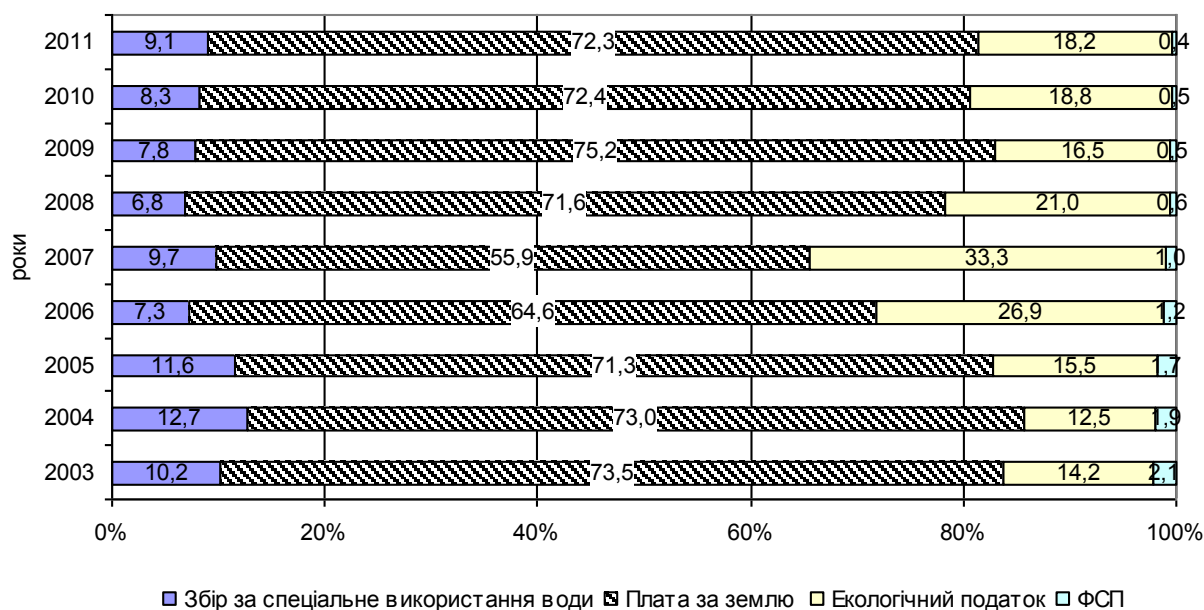


Рис. 7. Динаміка структури екологічних платежів, сплачених сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області за період 31.12.2003-31.12.2011 рр., %, розраховано за даними головного фінансового управління в Дніпропетровській області

Висновки та перспективи подальших розвідок. З метою збільшення фінансового забезпечення заходів щодо зменшення екодеструктивного впливу сільського господарства області на компоненти довкілля та природовідтворення її агроландшафтів пропонуємо замість передбаченого з 2013 р. розмежування екологічного податку у пропорціях: до державного бюджету - 53 % податку, а до місцевих - 47 %, у тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів - 33,5 %, обласного бюджету - 13,5 %, використовувати наступну схему: екологічний податок до державного бюджету не зараховувати та, відповідно, внести зміни до Бюджетного кодексу України у частині зарахування екологічного податку, а саме до сільських, селищних, міських бюджетів спрямовувати 70 % надходжень екологічного податку та 30 % - до обласного бюджету.

Для створення додаткових стимулів та зацікавленості областей у нарощуванні доходної

частини державного бюджету та з метою фінансування природовідтворення агроландшафтів області внести зміни до статті 71 Бюджетного кодексу України у частині внесення до складу доходів місцевих бюджетів 10 % податку на прибуток підприємств, що розміщені на їх території та не належать до комунальної або державної власності [10, с. 134]. При цьому пропонуємо 2,5 % зараховувати до обласних бюджетів, 7,5 % - до бюджетів міст обласного значення, 2,5 % - до районних бюджетів та 5,0 % - до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань та спрямовувати ці кошти до бюджету розвитку.

Вважаємо, що зазначені заходи дадуть можливість змінювати нинішню ситуацію у співвідношенні «довкілля-агроландшафти», якщо це не зробити, то нашу країну чекатиме масштабне спустелювання, і в першу чергу - в Степовій зоні.

Список літератури

1. Веклич, О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні [Текст] / О. Веклич - К.: Київський інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. - 88 с.
2. Борисова, В. Регулювання процесу відтворення природних ресурсів природного ресурсного потенціалу АПК [Текст] / В. Борисова // Економіка АПК - 2002. - №11. - С.133 - 137.
3. Гайдуцький, А. П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора економіки України [Текст] / А. П. Гайдуцький - К.: Нора-Друк, 2004. - 246 с.
4. Інвестування у аграрній сфері [Текст] / Чупіс А .В., Борисова В. А., Масенко В. К., Павловський М. О., Катан Л. І. - Суми: Довкілля, 2006.- 266 с.
5. Бурковський, О. П. Консервація земель, підвищення лісистості та знищення степу в контексті земельної реформи. СТЕПИ УКРАЇНИ. 11.04.2012 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://pryroda.in.ua>.

-
6. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2011 рік [Текст] / За ред. Шпільової О. М. – Дніпропетровськ, 2012.- 531 с.
 7. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2011 рік» [Текст] / За ред. Власенко Н. С. – Київ, 2011.- 386 с.
 8. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2000 р. [Текст] / За ред. Шпільової О. М. – Дніпропетровськ, 2001. – 589 с.
 9. Податковий кодекс України [Текст] – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010 – 336 с.
 10. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

References

1. Veklich, O. (2003). *Economic Mechanism of Ecological regulation in Ukraine*. Kyiv: Environment and Resources Research Institute.
2. Borisova, V. (2002). *The regulations of Natural Resource Potential*. Kyiv.
3. Gaydytchkiy, A.P. (2004) *Investment Competiveness Agricultural of Ukraine*. Kyiv. Nora-Publish.
4. Textbook, (2006). *Investment Agricultural*. Summy. Dovkilya.
5. Burkobskiy, O. P. (2012). *Land Conservation, Woodland Percentage and Steppe Destroying in the context Land reform*. Retrieved April 12, 2013, from : <http://pryroda.in.ua>.
6. *Dnepropetrovsk Region. Statistical Yearbook for 2011*. Dnepropetrovsk.
7. *Statistical Yearbook "Agricultural of Ukraine, 2011*. Kyiv.
8. *Dnepropetrovsk Region. Statistical Yearbook for 2000*. Dnepropetrovsk.
9. *The Tax Code of Ukraine (2010)*. Kyiv.
10. *The Budget Code of Ukraine (2010)*. Retrieved April 12, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.

Тетяна Олексіївна ЛУЦИК-ДУБОВА

аспірантка,
Кіровоградський національний технічний університет
а/с 55, м. Кіровоград, 25031, Україна
E-mail: luzikdubovaya@gmail.com
Телефон: +380509704551

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Луцик-Дубова, Т. О. Проблеми бюджетної безпеки держави [Текст] / Тетяна Олексіївна Луцик-Дубова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 174-182. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено основні теоретичні підходи до управління бюджетною безпекою держави, проведено аналіз її стану та динаміки, зокрема в аспекті забезпечення Україною виплат по зовнішньому державному боргу. Проблема управління бюджетною безпекою знаходить своє місце в наукових працях багатьох вчених. Метою статті є аналізування підходів, які гарантують бюджетну безпеку держави. Виявлено, що на сьогодні в Україні недостатньо використовуються засоби її забезпечення і це доведено на основі використання статистичних даних. Результати досліджень показують, що український бюджет є дефіцитним протягом багатьох років. Зроблено висновки, що бюджетну безпеку в Україні дотримано не повною мірою. Управління державним боргом у системі бюджетної безпеки держави має бути спрямоване на досягнення довгострокових, стратегічних цілей, які призведуть до зростання економіки, інвестиційної привабливості, фінансової стабільності та підвищення кредитного рейтингу України.

Ключові слова: безпека, бюджет, фінанси, управління, зовнішній борг, гарантований борг, дефіцит, профіцит, доходи, витрати.

Татьяна Алексеевна ЛУЦИК-ДУБОВАЯ

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В статье исследованы основные теоретические подходы по управлению бюджетной безопасностью государства, проведен анализ ее состояния и динамики для Украины, в частности в аспекте обеспечения выплат по внешнему государственному долгу. Проблема управления бюджетной безопасностью находит свое место в научных трудах многих ученых. Целью статьи является анализ подходов, обеспечивающих бюджетную безопасность государства. Выявлено, что в настоящее время в Украине недостаточно используются средства ее обеспечения и это доказано на основе использования статистических данных. Результаты исследований показывают, что украинский бюджет является дефицитным в течении многих лет. Сделаны выводы, что состояние бюджетной безопасности в Украине обеспечено не в полной мере и управление государственным долгом должно быть направлено на достижение долгосрочных, стратегических целей, которые приведут к росту экономики, инвестиционной привлекательности, финансовой стабильности и повышению кредитного рейтинга Украины.

Ключевые слова: безопасность, бюджет, финансы, управление, внешний долг, гарантированный долг, дефицит, профицит, доходы, расходы.

PROBLEMS OF BUDGET STATE SECURITY

Abstract

The main theoretical approaches to the management of security of the state budget, the analysis of the status and dynamics of fiscal security of Ukraine, particularly in the aspect of providing payments on external public debt have been discovered in this article. The problem of managing security budget has been discovered by many scientists. The purpose of this article is an analysis of approaches to ensure security of the state budget. Nowadays in Ukraine the means of ensuring security of the budget are not properly used and it is proved on the basis of statistics. The results of the research show that the Ukrainian budget is in deficit for many years. The conclusions are as the following: the security budget state in Ukraine is not fully provided; state debt management should be aimed at achieving long-term, strategic goals that will lead to economic growth, investment attractiveness, financial stability and enhancement of the credit rating of Ukraine.

Keywords: safety, budget, finance, management, external debt, guaranteed debt, deficit, surplus, income, expenses.

JEL classification: H600

Вступ. Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Бюджетна безпека є однією з найважливіших складових фінансової безпеки, оскільки бюджет як основний фінансовий план держави відбиває більшість фінансових процесів у країні, акумулює та перерозподіляє доходи, забезпечує фінансування життєво необхідних витрат.

Водночас державний бюджет знаходиться під впливом факторів, які лише частково залежні від внутрішньої фінансової політики та зумовлені здебільшого об'єктивними процесами глобалізації. Так на сьогодні значним тягарем для державного бюджету є необхідність обслуговування значних сум міжнародних кредитів, отриманих Україною під час погіршення внутрішньої економічної ситуації протягом глобальної фінансової кризи.

Однак у дослідженнях, які стосуються дотримання бюджетної безпеки держави як складової фінансової безпеки, часто ігноруються аспекти, які не зумовлені прямо внутрішньою фінансовою політикою, що говорить про актуальність продовження наукових досліджень у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління бюджетною безпекою знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, зокрема Л. М. Алексеєнко, Т. Богдан, В. Зайчикової, І. В. Зятковського, О. П. Кириленко, В. М. Федосова, С. І. Юрія, Ф. Ярошенко. Незважаючи на значний масив напрацювань з цієї проблематики, окремі її напрямки досі не отримали відповідного сучасній складній економічній ситуації розвитку. Зокрема це стосується впливу динаміки погашення

зовнішньої, гарантованої державою заборгованості країни.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є аналіз основних підходів до забезпечення бюджетної безпеки держави та поглиблення цього аналізу з використанням даних про міжнародні боргові зобов'язання країни.

Виклад основного матеріалу. Розробка методики аналізу бюджетної безпеки будується на виявленні співвідношень величин, що становлять економічну оцінку окремих елементів механізму, у трьох підсистемах («інтереси» ↔ «загрози», «загрози» ↔ «система заходів», «інтереси» ↔ «система заходів»). Так інтереси, загрози й заходи, оцінені в грошовому еквіваленті й представлені в матричній або векторній формі за заздалегідь зробленими і співвіднесеними один з одним класифікаціями, за допомогою розрахунку відносних коефіцієнтів становлять інтегральну систему оцінки ефективності і якості забезпечення останньої.

Таким чином, центральною ланкою дослідження питань бюджетної безпеки є вивчення системи її забезпечення. Важливим аспектом є оцінка ефективності її побудови й функціонування.

Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки бюджетної системи утворює різнорівневу ієрархічну систему основних взаємозалежних між собою організаційних і економічних елементів і їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів і інструментів і т.п.) бюджетного процесу, а також способів їх взаємодії, разом з виконанням консолідованого бюджету країни, у ході й під впливом яких гармонізуються економічні

відносини держави, її суб'єктів, кредиторів, фінансових установ і суспільства.

Кінцевим результатом функціонування такого механізму для рівня забезпечення бюджетної безпеки є формування раціонального фінансового плану держави, разом із збалансованими по податкових і неподаткових надходженнях бюджетами розвитку: державним бюджетом і консолідованими регіональними бюджетами. Для забезпечення безпеки бюджетної системи це формування стратегії економічного розвитку на основі балансу економічних інтересів всіх учасників бюджетного процесу, що забезпечують постійне економічне зростання і високі значення бюджетних надходжень.

У наш час перед країною стоїть завдання забезпечення стабільності бюджету щодо несприятливих зовнішніх впливів, ефективної бюджетної координації і грошово-кредитної політики, а також довгострокової бюджетної стійкості і стабільності[1].

В останні роки в межах вирішення цього завдання фінансові інститути Україні стали керуватися засадами відповідального управління суспільними фінансами, спрямованими на впровадження середньострокового фінансового планування, наявності системи прогнозування бюджетних параметрів, забезпечення реалістичності економічних прогнозів, а також створення й підтримки необхідних фінансових резервів.

У сучасній Україні недостатньо використовуються засоби гарантування бюджетної безпеки, що може бути доведено з використанням статистичних даних.

Український бюджет є дефіцитним протягом багатьох років.

За даними про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за 2011 рік (відповідно до звіту Державної казначейської служби України від 24.01.2012) [2] загальний фонд державного бюджету за 2011 рік виконано із дефіцитом у сумі 20940,2 млн грн проти передбаченого розписом показника фінансування у 35 343,0 млн гривень. Запланована необхідність у фінансуванні державного бюджету за рахунок запозичень на рівні 88 096,39 млн грн була виконана на 91,55% , оскільки було залучено 80 654,5 млн грн, у т.ч. до загального фонду - 71 048,0 млн грн (у тому числі випуск ОВДП на капіталізацію ПАТ «Родовід банк» у сумі 4,0 млрд грн, ПАТ «Державний ощадний банк України» у сумі 0,6 млрд грн, ПАТ «Укргазбанк» у сумі 4,3 млрд грн та поповнення статутного фонду НАК «Нафтогаз України» у сумі 12,5 млрд гривень). На внутрішньому ринку було залучено 53403,7 млн

грн, у т.ч. до загального фонду - 48388,7 млн грн, на зовнішньому ринку - 27250,9 млн грн, у т.ч. до загального фонду - 22659,3 млн гривень.

У 2012 році здійснено фінансування дефіциту бюджету за рахунок запозичень у розмірі 98 484,56 млн. грн, у тому числі внутрішніх - 60 952,64 млн. грн, або 61,9% від загальної суми запозичень. На зовнішніх ринках 37531,9 млн. грн, або 38,1 %.

Основними донорами України є МВФ та ЄБРР.

Найбільш значущим прикладом співпраці України з МВФ можна назвати стабілізаційний кредит, який Україна отримує протягом 2008-2010 рр.

МВФ у листопаді 2008 року схвалив для України дворічну програму на загальну суму 16,4 млрд дол., і надав перший транш кредиту в 4,5 млрд дол. 12 травня в Україну надійшло 2,8 млрд дол. другого траншу кредиту МВФ. Частина другого траншу в розмірі 1,5 млрд дол. спрямована безпосередньо до Державного бюджету України для фінансування зовнішніх боргових зобов'язань уряду. Третій транш становив 3,3 млрд дол. замість запланованих 3,2 млрд дол., четвертий в обсязі 3,8 млрд дол. МВФ планував надати Україні до кінця 2009 року, однак його було заморожено.

Кошти кредиту надаються щоквартальними траншами після перегляду і корекції програми співпраці.

Динаміку зовнішнього боргу України наведено в табл. 1 та 2.

З даних таблиці можна зробити висновок про те, що протягом досліджуваного періоду відбувається зростання зовнішньої заборгованості, пік якого припав на кризовий 2009 рік (158,05%). Протягом наступних років спостерігається скорочення зростання темпів заборгованості.

Максимальне зростання заборгованості спостерігається за позиками, наданими МФО, як це було зазначено вище.

У табл. 2 наведено динаміку структури зовнішнього боргу, у якій протягом досліджуваного періоду відбувалися суттєві зміни. У 2009-2011 рр. найбільшу питому вагу має заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями, в той час, як у 2008 та 2012 рр. - заборгованість, не віднесена до інших категорій.

Заборгованість за позиками іноземних банків дорівнювала 8,76 та 8,16% у 2010 та 2011 рр. відповідно.

У табл. 3 наведено динаміку гарантованого зовнішнього державного боргу.

Таблиця 1. Динаміка суми зовнішнього боргу України, млрд. грн.

	2008 р.	2009 р.	2010	2011 р.	2012 р.	2009 р. /2008, р. млрд грн	2010/ 2009 р., млрд грн	2011 р./ 2010, млрд грн.	2012 р./ 2011 р., млрд грн	2009 р. /2008 р., %	2010 р./ 2009 р., %	2011 р./ 2010 р., %	2012 р./ 2011 р., %
Зовнішній борг	86,00	135,93	181,81	195,81	208,92	49,93	45,89	13,99	13,11	158,05	133,76	107,70	106,70
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	24,60	67,76	83,06	84,34	80,10	43,16	15,29	1,29	-4,25	275,46	122,57	101,55	94,96
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	13,30	12,54	11,27	10,72	9,10	-0,76	-1,27	-0,55	-1,62	94,29	89,88	95,12	84,88
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	0,00	0,00	15,92	15,98	0,00	0,00	15,92	0,06	-15,98			100,35	
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	48,20	55,62	71,56	84,76	119,72	7,42	15,94	13,20	34,96	115,40	128,66	118,45	141,25

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України

Таблиця 2. Динаміка структури зовнішнього боргу України

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2009 р./ 2008 р., %	2010 р./ 2009 р., %	2011 р./ 2010 р., %	2012 р./ 2011 р., %
Зовнішній борг	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	28,60	49,85	45,69	43,07	38,34	21,24	-4,16	-2,61	-4,73
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	15,47	9,23	6,20	5,47	4,36	-6,24	-3,03	-0,72	-1,12
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	0,00	0,00	8,76	8,16	0,00	0,00	8,76	-0,60	-8,16
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	56,05	40,92	39,36	43,29	57,30	-15,13	-1,56	3,93	14,02

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України

Таблиця 3. Динаміка гарантованого зовнішнього боргу України

	2008 р.	2009 р.	2010	2011 р.	2012 р.	2009 р. /2008, р. млрд грн	2010/ 2009 р., млрд грн	2011 р./ 2010, млрд грн.	2012 р./ 2011 р., млрд грн	2009 р. /2008 р., %	2010 р./ 2009 р., %	2011 р./ 2010 р., %	2012 р./ 2011 р., %
Гарантований державою зовнішній борг	56,80	76,84	94,93	103,61	100,08	20,04	18,09	8,68	-3,53	135,29	123,54	109,14	96,60
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	38,7	51,43	61,63	61,53	40,56	12,73	10,20	-0,09	-20,98	132,90	119,83	99,85	65,91
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	0	0,00	1,52	1,52	1,98	0,00	1,52	0,01	0,46			100,35	130,08
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	13	5,19	7,97	12,63	25,78	-7,81	2,78	4,66	13,15	39,96	153,45	158,41	204,13
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	5,1	20,22	23,81	27,92	31,77	15,12	3,60	4,11	3,84	396,43	117,79	117,25	113,76

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України

Динаміка гарантованого зовнішнього боргу відповідає загальній сумі заборгованості, однак, як позитивний факт, слід відзначити його скорочення у 2012 році на 3,4%. По заборгованості перед МФО відбувається ще більш значне

скорочення, більш ніж на 30% ,протягом 2012 року.

Структуру гарантованого зовнішнього державного боргу наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Динаміка структури гарантованого державного боргу

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2009 р./ 2008 р., %	2010 р./ 2009 р., %	2011 р./ 2010 р., %	2012 р./ 2011 р., %
Гарантований державою зовнішній борг	100	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	68,134	66,93	64,92	59,39	40,53	-1,20	-2,01	-5,53	-18,87
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	0,000	0,00	1,60	1,47	1,98	0,00	1,60	-0,13	0,51
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	22,887	6,76	8,40	12,19	25,76	-16,13	1,64	3,79	13,57
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	8,979	26,31	25,09	26,95	31,74	17,33	-1,22	1,87	4,79

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України

У структурі гарантованого зовнішнього боргу найбільшу питому вагу протягом всього періоду займають позики, надані МФО, однак у 2012 році їх питома вага значно знизилася, з одночасним зростанням заборгованості за позиками іноземних банків та заборгованості, віднесеної до інших категорій.

За прогнозними даними Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки планується утримання обсягу державного боргу на рівні, що не перевищує 2,8 % ВВП, що повинно сприяти покращенню іміджу України як інвестиційно-привабливої держави, зміцнити довіру іноземних інвесторів, зменшити уразливість фінансової

системи країни в умовах несприятливої кон'юнктури зовнішніх фінансових ринків.

Від приватизації державного майна за 2011 рік надійшло до державного бюджету 11480,3 млн грн, що становить 114,8 відсотка річного розпису. За рахунок коштів від приватизації державного майна у 2012 році заплановано профінансувати дефіцит державного бюджету на суму 10 000 млн грн шляхом продажу ще 265 об'єктів державної власності.

Розглянуті джерела фінансування бюджету (запозичення та надходження від приватизації) при неефективному управлінні та використанні несуть загрозу фінансовій безпеці держави, мають

вичерпний характер та не вирішують глибинних проблем розбалансування бюджету.

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [3], фінансова безпека має певні складові, зокрема виділяється бюджетна безпека, яка характеризується як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання

бюджетних коштів. Цією ж Методикою визначені індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки України, які запроваджені з метою моніторингу та контролю фінансового розвитку держави.

В Україні протягом 2007-2011 рр. (табл. 5) показник бюджетного дефіциту по відношенню до ВВП перевищував встановлене порогове значення лише у 2009-2010 рр. та становив відповідно 3,88% та 6,5%.

Таблиця 5. Показники стану бюджетної безпеки протягом 2007-2014 рр.

Показники	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млн грн	720731	948056	914720	986926,29	1038246,4	1475500	1708000	1887000
Доходи, млн грн	165939,2	231722,9	209700,3	240 615,2	314 572,5	332821,35	361 627,8	371 502,9
У % до ВВП	23,02	24,44	22,93	24,38	30,29	24,38	21,17	19,69
Видатки, млн грн	174254,3	241490,1	242437,2	303 588,7	333 414,5	358010,38	373 880,5	395 102,0
У % до ВВП	24,18	25,47	26,50	30,76	32,11	24,26	21,89	20,94
Дефіцит(-)/профіцит(+), млн грн	-9842,9	-12502,0	-35517,2	64 265,5	23 554,0	25 129,48	17 080,0	28 305,0
У % до ВВП	1,37	1,32	3,88	6,5	2,3	1,7	1,0	1,5

Прогноз розраховано за даними Міністерства фінансів України

Загострення проблем збалансування бюджетів у 2008-2010 рр. пов'язане з наслідками світової фінансової кризи, "через повільне відновлення економічного зростання та необхідність збільшення соціальних виплат і забезпечення пенсійних видатків" [4, с. 3]. Це пов'язано, зокрема, як зазначає Ярошенко Ф.О., з:

- падінням рівня виробництва та ВВП;
- нестабільністю на ринку зайнятості, зростанням безробіття;
- високою часткою бюджетних витрат на реалізацію антикризових заходів;
- використанням інструментів фіскального стимулювання;
- фінансовими проблемами пенсійних фондів.

За даними Прогнозу Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [5] передбачається скорочення дефіциту державного бюджету з 1,6 % ВВП у 2012 році до 1 % у 2013 та 1,5 % у 2014 році, що забезпечить помірковане зростання темпів державного боргу, яке не перевищуватиме темпи зростання ВВП. Утримання зазначеного рівня дефіциту планується досягти завдяки зростанню доходів бюджету та оптимізації бюджетних видатків.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дозволяє говорити про те, що управління державною заборгованістю є одним із ключових факторів забезпечення макроекономічної стабільності в державі.

На сьогодні стан бюджетної безпеки в Україні забезпечено не повною мірою. Зокрема, спостерігається перманентний дефіцит бюджету, однією з причин якого є високий рівень зовнішньої заборгованості.

Характер розв'язання проблеми боргів прямо впливає на бюджетну дієздатність країни, обумовлює динаміку та стан її золотовалютних резервів, а, значить, стабільність національної валюти, рівень ставок по кредитах та депозитах, стан інвестиційного клімату, активність інвесторів на фондового ринку.

Звідси впливає, що управління державним боргом у системі бюджетної безпеки держави має бути спрямоване не на врегулювання ситуативних проблем, а на досягнення довгострокових, стратегічних цілей, що вимагає застосування принципів ефективного менеджменту, який забезпечить зростання економіки, інвестиційної привабливості, фінансової стабільності, підвищення кредитного рейтингу держави.

Список літератури

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2009-2011 гг. Министерство финансов Российской Федерации. Ноябрь 2008 г. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
2. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за 2011 рік (відповідно до звіту Державної казначейської служби України від 24.01.2012) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=324687&cat_id=77440.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980.
4. Ярошенко Ф.О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф.О. Ярошенко // *Фінанси України*. – 2011. – № 1. – С. 3-13.
5. Прогноз Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua/>

References

1. The report about the results and direction of major activities in the 2009-2011. (2008). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.minfin.ru>.
2. Information on the status and performance of the consolidated state budget of Ukraine for 2011 (according to the report of the State Treasury of Ukraine of 24.01.2012). (2012). Retrieved April 15, 2013, from : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=324687&cat_id=77440.
3. Methods of calculating the level of economic security of Ukraine: Ministry of Economy of Ukraine of 02.03.2007 № 60. (2007). Retrieved April 15, 2013, from : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980
4. Yaroshenko, F. O. (2011). *Budget deficits as a tool for post-crisis recovery of the world economy*, Finance of Ukraine, 3-13.
5. Forecast of the State Budget of Ukraine for 2013 and 2014 (2012). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.minfin.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Олександр Олександрович СТАСИК

аспірант,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Просвіти 8/118, м. Тернопіль, 46027, Україна
E-mail: stasyk.sasha@gmail.com
Телефон: +380988198919

**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ САНАТОРНИХ ЗАКЛАДІВ
УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ**

Стасик, О. О. Аналіз проблем та перспектив реструктуризації санаторних закладів України за допомогою процесів злиття і поглинання [Текст] / Олександр Олександрович Стасик // 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», 2013. – Том 13. – С. 183-187. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто перспективи розвитку туризму України в контексті поглиблення глобалізаційних процесів. Визначено географію та особливості функціонування санаторно-курортних закладів як основи вітчизняної туристичної галузі. Проаналізовано сучасний стан санаторно-курортного комплексу та виявлено низку проблем, що заважають його розвитку та реструктуризації. Визначено вплив туризму на економіку країни через інтеграцію різних галузей національного господарства та створення енергетичного ефекту в процесі споживання туристичних послуг. Висвітлено позитивні сторони процесів злиття та поглинання в туристичній галузі національної економіки. Проаналізовано показники споживання туристичних послуг іноземними туристами за минулий рік та можливості в'їзного туризму щодо фінансування економіки України. Розглянуто можливості та перспективи реструктуризації вітчизняного санаторно-курортного господарства за допомогою процесів злиття і поглинання.

Ключові слова: глобалізація, злиття і поглинання, реструктуризація, санаторно-курортне господарство, туризм.

Александр Александрович СТАСИК

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ САНАТОРНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ С ПОМОЩЬЮ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ**

Аннотация

Рассмотрены перспективы развития туризма Украины в контексте углубления глобализационных процессов. Определены география и особенности функционирования санаторно-курортных учреждений как основы туристической отрасли Украины. Проанализировано современное состояние отечественного санаторно-курортного комплекса и выявлен ряд проблем, мешающих его развитию и реструктуризации. Определено влияние туризма на экономику страны через интеграцию различных отраслей национального хозяйства и создание синергетического эффекта в процессе потребления туристских услуг. Освещены положительные стороны процессов слияния и поглощения в туристической отрасли экономики. Проанализированы показатели потребления туристических услуг иностранными туристами за прошлый год и возможности въездного туризма по финансированию экономики Украины. Рассмотрены возможности и перспективы реструктуризации санаторно-курортного хозяйства Украины с помощью процессов слияния и поглощения.

Ключевые слова: глобализация, слияния и поглощения, реструктуризація, санаторно-курортное хозяйство, туризм.

Oleksandr Oleksandrovych STASYK

Postgraduate student,
Ternopil National Economic University
Prosvity str., 8/118, Ternopil, 46027, Ukraine
E-mail: stasyk.sasha@gmail.com
Phone: +380988198919

ANALYSIS OF THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF RESTRUCTURING SANATORIUM ESTABLISHMENTS IN UKRAINE BY MERGERS AND ACQUISITIONS PROCESS

Abstracts

The work deals with the prospects of tourism in Ukraine in the context of deepening globalization. The article analyses the geography and features of sanatorium establishments functioning as a basis for the tourism industry in Ukraine. The author discusses the present state of domestic sanatorium establishments as well as identifies problems that prevent the development and restructuring processes. The work also focuses on influence of tourism on the economy through the integration of various sectors of the national economy and creation of energy output in the consumption of tourist services. The article considers the positive aspects of mergers and acquisitions in the tourism industry of the national economy. There have been analyzed the indicators of consumption of tourist services by foreign tourists for the last year. Tourism opportunities for financing Ukraine's economy are introduced. The possibilities and prospects for restructuring of health resorts in Ukraine through mergers and acquisitions are presented in the article.

Keywords: globalization, mergers and acquisitions, restructuring, sanatorium establishment, tourism.

JELClassification: F020, F360, G340

Вступ. В умовах фінансової глобалізації одним із ключових факторів, що визначають конкурентоспроможність економіки будь-якої країни є ефективність функціонування її бізнес-середовища. Для забезпечення постійного розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах швидко зростаючої конкуренції Україні необхідні не тільки інвестиції, але й ефективні власники, здатні виводити підприємства на все вищі рівні та швидко освоювати інновації. Саме тому дослідження процесів злиття та поглинання, а також визначення подальшого розвитку цього ринку України загалом є дуже актуальним.

Питанням про злиття і поглинання, фінансову інтеграцію, фінансові інновації і інноваційну діяльність займалося багато вітчизняних вчених: О. І. Барановський, А. П. Вожжов, В. М. Геєць, А. П. Данькевич, Г. В. Карпенко, Ю. О. Кахович, О. М. Пробоїв та інші. Узагальнення закордонного досвіду стосовно злиттів і поглинань та їх вплив на міжнародну фінансову інтеграцію відображено у працях: Дж. Маршалла, М. Міллера, Р. Сіроуер, Б. Скотт-Ківіна, Дж. Стенлі, Дж. Фінерти, Р. Фостера та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість наукових праць, існує необхідність подальшого дослідження процесів злиття та поглинання, а також визначення їх особливостей і практики здійснення в Україні. Адже вітчизняна економіка має особливості розвитку процесів злиття і поглинання, які значно відрізняються від зарубіжної практики та вимагають подальших досліджень і висвітлення як у науковій, так і публіцистичній літературі.

Метою статті є дослідження та аналіз таких форм інтеграційних процесів, як злиття та

поглинання корпоративних структур, розгляд перспективи реструктуризації туристичної сфери України за допомогою цих процесів.

Виклад основного матеріалу. Туризм у багатьох країнах світу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки та культури. Це зумовлено динамічністю, високою прибутковістю та великим позитивним соціально-економічним і культурним впливом туризму на розвиток країн. Оскільки Україна обрала курс євроінтеграції, то на європейський ринок вона має вийти з конкурентоспроможними пропозиціями. Однією з них повинен стати туризм як одна з перспективних галузей нашої країни. Особливістю України є функціонування санаторних закладів, які мають у майбутньому стати основою розвитку туристичного бізнесу. Для цього перш за все необхідно удосконалити вітчизняне законодавство в галузі туризму та ввести наступні поняття: «туристичне господарство», «туристичний бізнес» та уточнити поняття «туроператорів», що стрімко монополізують вітчизняний туристичний ринок.

Санаторно-курортні заклади розташовуються в районах, які мають природні лікувальні ресурси (сприятливий мікроклімат, чисте повітря, бальнеологічні та пелоїдні ресурси і та ін.). Саме такі ресурси сконцентровані на приморських та гірських територіях. Цим пояснюється безперечне лідерство АР Крим (21,8% українських санаторно-курортних та оздоровчих закладів), Одеської (17,5%), Закарпатської (15,9%), Херсонської (8,5%), Миколаївської (7,2%), Львівської (5,7%) областей. Значна кількість цих закладів розташована в індустріально розвинених регіонах:

Донецькому (11,8%), Дніпропетровському (5,2%), Запорізькому (6,4%), які мають значний попит на рекреаційні послуги. [4, с. 39]. Тобто можна стверджувати, що практично всі регіони України

мають значний туристичний потенціал та повинні залучатися до становлення вітчизняного туристичного бізнесу.

Таблиця 1. Санаторно-курортні заклади України, 2012 р.

Тип закладу	Кількість закладів, об'єктів	Кількість місць, тис.
Санаторії	471	131
Пансіонати з лікуванням	52	12
Санаторії-профілакторії	269	21
Будинки і пансіонати відпочинку	302	64
Бази та інші заклади відпочинку	1969	234
Дитячі оздоровчі табори	18363	226

Джерело: [1]

Наукова і практична зацікавленість питаннями інтеграційно-інноваційного розвитку туристичного господарства та його впливу на соціально-економічне розвиток країни стрімко зростає. Адже туристичне господарство утворюється сукупністю підприємств, установ, організацій, що виконують соціально-економічні функції, пов'язані із задоволенням туристичних потреб, незалежно від місця розташування відповідних господарських одиниць, їх відомчої підпорядкованості, а також використовують для цього природний, історико-культурний, соціальний та економічний потенціал певних територій. Туристична сфера не тільки може конкурувати з іншими економічними підсистемами країни за дохідністю, але й забезпечувати, за належного підходу до його розвитку, соціально-економічне зростання країни загалом [5, с. 164].

Україна має значні об'єктивні передумови входження до найбільш розвинутих туристських країн світу. Через вигідне геополітичне розташування Україна володіє значним рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, мережею транспортних сполучень, культурною спадщиною і необхідною туристською індустрією. Пріоритетним видом туризму для України залишається іноземний (в'їзний) туризм як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць [5, с. 166]. Фактори [3; 9], що сповільнюють розвиток іноземного туризму і спричиняють неадекватне використання природо-ресурсного, історико-архітектурного та рекреаційного потенціалу України, переважно знаходяться у суто внутрішній, галузевій, площині. Розглянемо детальніше основні галузеві фактори.

1. Перш за все це закритість галузі. Так, за даними Державного агентства України з туризму та курортів, більше 90% усіх приватних санаторно-курортних закладів є закритими акціонерними товариствами. Останнім часом для сектору виїзного туризму характерна монополізація. Це

стосується не лише турецького та єгипетського напрямів, на яких господарюють так звані оператори-масовики, що мають власну приймаючу інфраструктуру у цих країнах: «TezTour», «Turtess», «AnexTour», «PegasTouristik», «CoralTravel», «TUIUkraine». На ринку з'явилися оператори з чималими амбіціями — «Наталі Турс Україна», «Joinup!», «NewsTravel» та інші, які розширили географію масового виїзного туризму, що шкодить туристичному секторові національної економіки.

2. Недостатній рівень розвиненості мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам. Виробнича база галузі формувалася здебільшого за радянських часів з орієнтацією переважно на невибагливого туриста, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі комплекси, із значною концентрацією місць та низьким рівнем комфортності.

3. Відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій з проведення туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати.

4. В Україні недостатньою мірою розвинені туристичні технології, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденної необхідності: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм з переліком і вартістю послуг, які ними надаються. У світі практично всі довідники з туризму випускаються в електронному, а більшість у Internet-форматах, що дає їх користувачам можливість бронювати місця в готелях і на транспорті у режимі реального часу.

5. Низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі.

Необхідність формування надійної і стійкої економічної системи в Україні, удосконалення діяльності вітчизняних компаній в умовах посилення впливу інтеграційних процесів у світовій економіці, глобалізації фінансових ринків поряд з активним використанням національного туристичного потенціалу об'єктивно вимагає вивчення та активного впровадження

міжнародного досвіду і сучасних тенденцій у сфері злиттів і поглинань. Усі вищеперелічені фактори, що стримують розвиток вітчизняної туристичної сфери, випливають з двох головних проблем багатьох секторів національної економіки, а саме: відсутності ефективного управління та недостатності фінансових ресурсів. Деякі негативні фактори, що стримують розвиток туристичного господарства України можна вирішити за допомогою таких інтеграційних процесів, як злиття і поглинання, що є достатньо швидкою та ефективною стратегією розвитку і укрупнення бізнесу[2], яка дозволяє:

- якісно підвищити рівень управління і за його допомогою реорганізувати вже наявний бізнес, виокремити його пріоритети та перебудувати відповідно до інтегрованих бізнесів (розпродаж непрофільних активів та укрупнення профільних);
- забезпечити конкурентоспроможність бізнесу шляхом його концентрації в сучасних умовах глобалізації та монополізації ринків;
- збільшити фінансові можливості отримання доходу та залучення необхідних фінансових ресурсів (підвищення рівня доходів за рахунок збільшення частки на ринку, економії на масштабах та більшого фінансового важеля об'єднаних компаній);
- складність створення нових підприємств в туристичній галузі – набагато ефективніше провести реорганізацію готового бізнесу, ніж будувати з нуля;
- добровільне укрупнення компаній туристичної галузі дасть змогу захиститись від прогалини у законодавстві, що провокують неетичні операції ворожого поглинання тощо.

Реорганізація вітчизняного санаторного комплексу шляхом злиттів і поглинань дозволить повністю розкрити туристичний потенціал України. За даними DelphiCapital, тільки в'їзний туризм у 2012 році приніс Україні майже 3 млрд. дол. США [6]. Більше того, прогнозується стабільне зростання такого доходу через збільшення кількості іноземних туристів. Так, за підрахунками Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО), у 2012 році за кількістю відвідин іноземних туристів Україна посіла 20 місце у світі (26,8 млн. осіб, що становить близько 9,5 % від світових туристичних відвідин). За прогнозними розрахунками щодо розвитку в'їзного туризму в Україні до 2015 року, його чисельність зросте до 29,3 млн. осіб; прогноз на 2020 рік – 32,1 млн. осіб; прогноз на 2025 рік – 35,0 млн. осіб [1]. Отже, розвиток вітчизняного туризму має передбачати доступність туристських послуг широким верствам населення, а також захист національних інтересів України, більш

широке стимулювання в'їзного та внутрішнього туризму.

В Україні розвиток туризму суттєво впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, і є одним із найбільш перспективних напрямків структурної перебудови економіки. Це пояснюється тим, що зростання туристичних потоків зумовлює синергетичний ефект – збільшення попиту й обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток і приріст виробництва [7]. З огляду на це найбільш ефективними, на нашу думку, у вітчизняному туристичному господарстві є так звані вертикальні злиття (поглинання). Адже вертикальне злиття чи поглинання відбувається між двома компаніями, що здійснюють різні стадії забезпечення туриста всіма необхідними послугами. Як правило, об'єднуються туроператори, санаторно-курортні заклади, перевізники, різного роду лікувально-профілактичні заклади тощо. Від вертикального об'єднання очікується зменшення витрат, зокрема проміжних та дублюючих, що має призвести до зниження собівартості кінцевого продукту[8].

Сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства загалом, яка тією чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі національного господарства, що визначає одне з перших місць, яке займає туризм у світовій і повинен займати в національній економіці. Саме цей фактор повинен стати головним у формуванні нового державного підходу до туризму як тієї галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан країни загалом, стимулювати важливі галузі економіки, сприяти зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи, зазначимо, що для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного господарства необхідно усунути низку факторів, які гальмують розвиток туризму в Україні. Водночас глобальні тенденції свідчать, що вітчизняна туристична сфера буде все активніше залучатися до процесів злиття і поглинання, що потребує удосконалювати економічно-правове забезпечення цих процесів в Україні. Залучення санаторно-курортного господарства до процесів злиття і поглинання дасть змогу розкрити фінансовий потенціал вітчизняного туризму і стати конкурентоспроможним сегментом національної економіки в контексті поглиблення євроінтеграції України.

Список літератури

1. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні, 2012 рік [Електронний ресурс]// *Новости турбізнесу*. – Режим доступу: <http://www.palitra-buk.com.ua/show/news/id:115.html>.
2. Маршак, А. Эффективные слияния и поглощения. [Електронний ресурс] / А. Маршак. – Режим доступу: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/338280/>.
3. Підведення підсумків туристичної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua>.
4. Портна, К. В. Сфера злиття / К. В. Портна // *Контракти*. – 2010. – № 8. – С. 38-39.
5. Пробоїв, О. А. Передумови та перспективи ефективного розвитку туристичної галузі України в контексті сучасних інтеграційних процесів / О. А. Пробоїв // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – №33. – 2011. – С. 164-169.
6. Экспертный прогноз от компании DelphiCapital. Особенности рынка слияний и поглощений в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [/http://publicity.kiev.ua](http://publicity.kiev.ua).
7. Эксперты: более 90% слияний и поглощений экономически неоправданны [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.maonline.ru/analitika-ma/483.html>.
8. Evans, M. D. International Capital Flows, Returns and World Financial Integration [Electronic resource] / M. D. Evans, V. Hnatkovska. – Mode of access: <http://www.georgetown.edu/faculty/globalv1.pdf>.
9. Marom, G. Globalization finance. 16th SGF conference [Electronic resource] / G. Marom. – Mode of access: <http://www.allconferences.com/c/16th-annual-conference-financial-market-research-2013-april-12.html>.
10. San, J. Globalization Exchange. Internet Conference [Electronic resource] / J. San. – Mode of access: <http://finance.yahoo.com/news/internet-conference-makes-193800299.html>.

References

1. Information about the dynamics of tourist flows in Ukraine [Dovyodka pro dynamiky tyrustychni potoky v Ukraini] (2012). *Nowosti turbyznesa*. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.palitra-buk.com.ua/show/news/ /id:115.html>.
2. Marshak, A. (2009) Effective mergers and acquisitions [Efektyvni sliania i poglochenia]. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.e-executive.ru/knowledge /announcement /338280/>.
3. Summing up the tourism industry in Ukraine [Pidvedenya pidsymkiv rozvytky tyrizmy v Ukraini] (2012). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.day.kiev.ua>.
4. Portnoy, K. (2010) Area of mergers [Sfera zlytya]. Kyiv: Contracts.
5. Proboiv, O. (2011) Background and prospects of effective tourism development in Ukraine in the context of modern integration processes [Peredymovy ta perspektyvy efektyvnoho rozvytky tyristychnoi halyzi Ukrainy v konteksty sychasnyx inegratsiynykh procesiv]. Uzhgorod: Scientific Bulletin of the Uzhgorod University.
6. Experts prognosis from the company Delphi Capital. Features of the market of mergers and acquisitions in Ukraine. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : <http://publicity.kiev.ua>.
7. Experts: More than 90% of mergers and acquisitions justified economically. (2012). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.maonline.ru / analitika-ma/4873.html>.
8. Evans M., Hnatkovska, V. (2012). International Capital Flows, Returns and World Financial Integration. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.georgetown.edu /faculty/globalv1.pdf>.
9. Marom, G. Globalization finance. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.allconferences.com/c/16th-annual-conference-financial-market-research-2013-april-12.html>.
10. San J. Globalization Exchange. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : <http://finance.yahoo.com/news/internet-conference-makes-193800299.html>.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Наталія Дмитрівна СОБКОВА

асистент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
вул. Кафедральна, 2а, м. Чернівці, 58000, Україна
E-mail: natali_1101@mail.ru
Телефон: +380505415588

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ПРОЦЕСІ ПЛАНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

Собкова, Н. Д. Необхідність фінансового контролю в процесі планування місцевих бюджетів в умовах трансформаційних зрушень [Текст] / Наталія Дмитрівна Собкова // 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», 2013. – Том 13. – С. 188-193. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито необхідність здійснення державного фінансового контролю в процесі планування та прогнозування місцевих бюджетів у ринкових умовах. Проаналізовано комплекс фундаментальних проблем системи сучасного бюджетного планування та прогнозування. Визначено напрями забезпечення прозорості процесу формування місцевих бюджетів та виокремлено принципи державного фінансового контролю під час їх планування та виконання. Проведено оцінку сучасного стану організації діяльності органів, що здійснюють фінансовий контроль у процесі їх формування. За результатами дослідження запропоновано напрями здійснення державного фінансового аудиту планування місцевих бюджетів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, бюджетне планування та прогнозування, бюджетний процес, державний фінансовий аудит, місцевий бюджет.

Наталія Дмитриевна СОБКОВА

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ СДВИГОВ

Аннотация

Раскрыта необходимость осуществления государственного финансового контроля в процессе планирования и прогнозирования местных бюджетов в рыночных условиях. Проанализирован комплекс фундаментальных проблем системы современного бюджетного планирования и прогнозирования. Определены направления прозрачности процесса формирования местных бюджетов и выделены принципы государственного финансового контроля во время их планирования и выполнения. Проведена оценка современного состояния организации деятельности органов, осуществляющих финансовый контроль в процессе формирования местных бюджетов. По результатам исследования предложены направления осуществления государственного финансового аудита их планирования.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, бюджетное планирование и прогнозирование, бюджетный процесс, государственный финансовый аудит, местный бюджет.

Natalia SOBKOVA

assistant,
Department of Finance and Credit,
Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych
Cathedral str., 2a, Chernivtsi, 58000, Ukraine
E-mail: natali_1101@mail.ru
Phone: +380505415588

THE NECESSITY OF FINANCIAL CONTROL IN PLANNING LOCAL BUDGETS OF TRANSFORMATIONAL SHIFTS

Abstract

The necessity of state financial control in the planning and forecasting of local budgets in market conditions has been revealed. The complex of the fundamental problems of modern budgeting and forecasting has been analyzed. The local budgets formation processes have been determine. The principles of public financial control in the planning and execution of local budgets have been highlighted. The current state of the organization of the bodies exercising financial control in the formation of local budgets has been assessed. According to the results of the investigation directions of the state financial audit local budgets planning has been suggested.

Keywords: state financial control, budgeting and forecasting, budgeting, public financial audit of the local budgets.

JEL Classification: G2

Вступ. Процес вироблення рішень щодо формування та розподілу бюджетних коштів традиційно є одним із найважливіших елементів бюджетного процесу будь-якої країни, від якого значною мірою залежить ефективність використання фінансових ресурсів уряду. Переважна більшість сучасних держав давно відмовилась від політики ручного та кон'юнктурного управління бюджетом, сформувавши ефективну систему вироблення пріоритетів формування та використання бюджетних коштів. У її основі лежать високопрофесійне середньострокове бюджетне прогнозування та жорстке середньострокове бюджетне планування, інтегроване у систему загальнодержавного планування. Така система дозволяє забезпечити оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів в економіці держави, який би дозволив реалізувати пріоритетні завдання її соціально-економічного розвитку.

Державний фінансовий контроль у процесі планування та виконання місцевих бюджетів має важливе значення у забезпеченні функціонування фінансового механізму органів місцевого самоврядування, що пояснюється дефіцитністю місцевих бюджетів, їх дотаційністю, недоліками під час формування дохідної частини бюджету та рівнем порушень у використанні їх коштів, через що належним чином не реалізуються певні соціально-економічні функції місцевого самоврядування.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Нині проблеми державного фінансового контролю формування і виконання місцевих бюджетів перебувають у центрі уваги багатьох науковців і органів державного управління. Відбуваються численні науково-

практичні дискусії щодо сутності та необхідності організації фінансового контролю в процесі планування та виконання місцевих бюджетів; пошуку методів та інструментів впливу держави на місцеві бюджети. Серед вагомих наукових досліджень і проблем розробки теоретичних основ формування та функціонування системи державного фінансового контролю в бюджетному процесі можна назвати праці Т. Бабича, А. Дем'янюк [6], І. Заїчко [7], О. Качковської [8], О. Кириленка [12], В. Павлюка [9], В. Федосова [10], І. Чугунова [11], Л. Феценко [13], О. Шашкевича [12] та ін.

Метою статті є дослідження необхідності здійснення державного фінансового контролю в процесі бюджетного планування на рівні місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Україна у питанні розвитку бюджетного планування відстає від тенденцій в економічно розвинених країнах. У період планової економіки держава мала досить дієву та розвинену систему бюджетного планування, проте в умовах розвитку ринкової економіки така модель об'єктивно втратила свою практичну цінність. Водночас так і не була повністю впроваджена нова цілісна система «західного» типу, яка відповідала б ринковій моделі економіки.

Попри значні досягнення у формуванні багатьох важливих складових бюджетної системи, система бюджетного прогнозування та планування традиційно характеризується комплексом фундаментальних проблем. Основними з них є наступні.

1. Відірваність бюджетного планування від загальнодержавного. В Україні відсутній чіткий зв'язок між ними. Це призводить до того, що

програми соціально-економічного розвитку держави приймаються безвідносно до бюджетних можливостей, а бюджетне планування досить часто не враховує пріоритети соціально-економічної політики, які відображені у державних програмах. Більше того, уряд затверджує потенційно досить перспективні державні програми, проте фінансуванню підлягатимуть лише ті, що залучені до бюджетних програм, які зафіксовані у законі України про державний бюджет на відповідний рік [13, с. 155]. Розрив між державним і бюджетним плануванням знижує ефективність і результативність економічної політики держави. Головною причиною, що роз'єднала бюджетне та державне планування в Україні, на нашу думку, є складна і громіздка модель загальнодержавного планування. Сам процес складання документа подібного плану потребував узгодження та експертиз різних органів влади. Інтеграція у таку модель загальнодержавного планування системи бюджетного планування лише б посилила її неефективність.

2. Значний розрив між бюджетним прогнозуванням та плануванням (особливо середньостроковим) на різних рівнях державного управління. Якщо у західних країнах прогнозування лежить в основі планування, тобто ці дві складові є органічно взаємодоповнюваними, то в Україні у короткостроковій перспективі прогнозування досить часто підпорядковане бюджетному плануванню, а не навпаки; у середньо- та довгостроковій перспективах прогнозування має декларативний характер і не містить значної практичної цінності для розробників програмних документів соціально-економічного розвитку, оскільки прогнозні показники на середньострокову перспективу переглядаються у досить широкому діапазоні і тому не є реальними орієнтирами [10, с. 13].

3. Викривлення змісту окремих елементів системи бюджетного планування і прогнозування. Досить часто програмно-цільовий метод застосовується з некоректно обраною системою показників результативності. Систематично бюджетна резолюція дисонує зі змістом розробленого бюджету, хоча мала б бути концептуальним документом, що визначає пріоритети бюджетного планування [11, с. 10]. Крім того, середньострокове бюджетне прогнозування в Україні виконує загалом декларативну функцію. Такі випадки засвідчили, що попри законодавче впровадження в Україні важливих елементів «західної» моделі бюджетного планування і прогнозування, на практиці їх зміст може бути викривлений.

Щоправда, бюджетна реформа дещо підвищила ефективність державного бюджетування і окремих його елементів. Певні позитивні зміни відбулися і у системі загальнодержавного

планування. Оновлена редакція Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» запроваджує фактично нову, прогресивнішу систему державного планування і прогнозування, а також робить значний позитивний крок у питанні її гармонізації з процесами бюджетного планування [2].

Ось чому вкрай важливим та необхідним є здійснення державного фінансового контролю в системі бюджетного планування та прогнозування. Фінансовий контроль покликаний забезпечити правильну оцінку реальної ситуації і тим самим створити передумови для внесення коректив у заплановані показники як державного, так і місцевих бюджетів. Тому фінансовий контроль є одним з основних інструментів розробки фінансової політики та прийняття рішень, що забезпечують нормальне функціонування бюджетної системи та досягнення поставлених цілей як у довгостроковій перспективі, так і при вирішенні питань оперативно-фінансового управління.

Забезпечення прозорості процесу формування місцевих бюджетів передбачено у Концепції реформування місцевих бюджетів, що схвалена Кабінетом Міністрів України від 23 травня 2007 року [4]. Концепція спрямована на проведення реформи у сфері місцевих бюджетів, відповідно до забезпечення стійкої дохідної бази місцевих бюджетів, підвищення ступеня їх фінансової незалежності, підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних коштів, ефективнішого вирішення питань соціально-економічного розвитку територій. Забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів передбачає:

- надання інформації про порядок складання бюджетів усіх рівнів, фінансовий стан органів місцевого самоврядування, підготовленої на основі методики збору, обробки та надання інформації;
- визначення порядку збору та узагальнення інформації, яка характеризує стан і якість управління коштами місцевих бюджетів;
- удосконалення інформаційно-статистичної бази соціально-економічних показників розвитку регіонів;
- запровадження публічного обговорення щорічних звітів про виконання місцевих бюджетів органами місцевого самоврядування;
- введення міжнародних стандартів фінансової і статистичної звітності для проведення незалежної фінансової експертизи та зовнішнього аудиту на місцевому рівні [6, с. 95].

Призначенням державного фінансового контролю в процесі планування місцевих

бюджетів є оперативне порівняння основних планових (нормативних) і фактичних показників з метою виявлення відхилень та визначення взаємозв'язку і взаємозалежності цих відхилень. Тому фінансовий контроль повинен базуватися на певних принципах, основними з яких, на нашу думку, слід назвати такі:

- достатності законодавчо встановлених повноважень для контрольних органів гілок державної влади;
- об'єктивності органів загальнодержавного фінансового контролю та гласності їх діяльності;
- невідворотності покарання за порушення податкового та бюджетного законодавства;
- планомірності в системі добору об'єктів фінансового контролю, заснованій на циклічності (періодичності) перевірок;
- консолідованої взаємодії органів загальнодержавного фінансового контролю, здійснюваного у формі спільних перевірок, інших організаційних формах тимчасового характеру як по лінії однойменних різнорівневих органів, так і по лінії різнойменних органів, що функціонують на одному рівні – державному, регіональному, муніципальному.

У забезпеченні контрольних рішень при формуванні (плануванні) бюджетних показників важливу роль відіграє напрям руху, послідовність надання та повнота інформації, що стосується проекту бюджету [9]. Важливе значення при проведенні державного фінансового контролю у процесі бюджетного планування має вивчення причин, які викликали появу відхилень від встановлених параметрів. У ході аналізу відхилень варто розрізняти контрольовані і неконтрольовані причини. Неконтрольовані пов'язані зі змінами у зовнішньому середовищі. Залежно від причин виникнення відхилення, які виникли з контрольованих причин, їх можна розподілити на дві групи:

1. Відхилення, що виникли в результаті планування та пов'язані з помилками при складанні прогнозів. Вони можуть бути викликані недостатністю інформації, недостовірним прогнозом розвитку, невідповідними методами планування;

2. Відхилення, що пов'язані з реалізацією планів у процесі формування бюджету.

Місцеві фінансові органи на будь-якому етапі складання і розгляду проектів місцевих бюджетів, тобто на стадії бюджетного планування, проводять державний фінансовий контроль і аналіз бюджетного запиту, поданого головним розпорядником бюджетних коштів, з погляду його відповідності меті, пріоритетності, а також дієвості та ефективності використання бюджетних коштів [8, с. 47].

До основного напрямку здійснення контролю бюджетних запитів належить їх аналіз щодо ефективності використання бюджетних коштів і пріоритетності вкладання. Якщо розглядати це питання в межах економічної сфери, то можна констатувати наступне: зроблено певні кроки у напрямку запровадження показників моніторингу в економічній сфері – прийнято Державну цільову програму розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки [3] та видано наказ Державного агентства України з інвестицій та інновацій «Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів» [5].

Обласні державні адміністрації здійснюють контроль за відповідністю бюджетному законодавству України показників затверджених бюджетів, розпису бюджету, кошторисів бюджетних установ та інших документів, які використовуються в бюджетному процесі щодо районних та міських (міст обласного значення) бюджетів. Міські державні адміністрації здійснюють такий контроль стосовно районних у цих містах бюджетів, районні державні адміністрації – щодо міських (міст районного значення), сільських, селищних бюджетів та бюджетів їх об'єднань. У країнах з розвиненими ринковими відносинами контроль бюджетного процесу здійснюється також безпосередньо громадянами і забезпечується гласністю і відкритістю бюджетного процесу та демократичними виборами до органів влади, що відповідно впливає і на контрольні органи, діяльність яких стає відкритою, а результати можуть бути перевірені [7, с. 48].

Заслужує уваги контроль щодо здійснення державного фінансового аудиту місцевих бюджетів у частині їх формування та затвердження, який проводить Держфінінспекція України [1]. За результатами державного фінансового аудиту можливо запобігти таким порушенням, як призупинення бюджетних асигнувань, зупинення операцій з бюджетними коштами, зменшення бюджетних призначень/асигнувань розпорядникам бюджетних коштів, безспірного вилучення коштів з бюджету, стягнення коштів у дохід бюджету тощо.

Під час проведення фінансового аудиту місцевих бюджетів здійснюють оцінку стану формування та виконання досліджуваного бюджету шляхом порівняння фактично виконаних та запланованих обсягів доходів та видатків бюджету.

Аналіз виконання затверджених обсягів доходів доцільно здійснювати за такими видами, як податкові та неподаткові надходження, доходи

від операцій з капіталом та трансферти, щодо їх питомої ваги в загальному обсязі надходжень та темпів зростання у досліджуваній період. Аналіз виконання видатків бюджету необхідно проводити окремо за загальним та спеціальним фондами, при цьому доцільно провести порівняння затверджених обсягів видатків із потребою у бюджетних коштах. На підставі фонові інформації та оцінки стану виконання місцевого бюджету визначають проблеми аудиту, тобто основні питання, які будуть досліджуватись.

Після опрацювання зібраної інформації необхідно визначити ризикові напрями у формуванні та виконанні досліджуваного бюджету (залежно від джерел доходів, напрямів використання бюджетних коштів, державного та комунального майна тощо), на підставі чого формулюють можливі (ймовірні) причини прорахунків у формуванні ресурсної бази самоврядної території та/або її неефективного використання, тобто гіпотези аудиту.

Загалом під гіпотезами аудиту розуміють можливі причини існування визначених проблем, які доводять під час перевірки. Гіпотези можуть стосуватись:

- загальних проблем бюджетного процесу;
- прорахунків у формуванні ресурсної бази;
- незабезпечення ефективного використання бюджетних коштів і комунального майна;
- «вузьких місць» у системі внутрішнього контролю [12, с. 105].

При наявності значних відхилень, залежно від їх причин, можливі такі альтернативні рішення:

- коригування або перегляд фінансових планів, якщо результати контролю свідчать про те, що подальше їх виконання в такому вигляді недоцільне;
- внесення відповідних коректив у дії для досягнення запланованих цілей.

Враховуючи вищевикладене, пропонуємо наступні заходи щодо удосконалення державного

фінансового контролю в процесі планування місцевих бюджетів:

- система фінансового контролю повинна бути мобільною, тобто оперативною, адекватною та професійно реагувати на будь-які зміни в економіці та законодавстві;
- необхідна розробка і реалізація концепції державного фінансового контролю, заснованого на єдиних принципах, правилах та єдиній методології;
- повинна проводитися координація взаємодії контрольних органів різних рівнів, з метою активного впливу на формування і реалізацію ефективної державної бюджетної політики;
- застосування сучасних інформаційно-технологічних інструментів, які забезпечують результативність та ефективність фінансового контролю щодо формування та виконання як державного, так і місцевих бюджетів.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, необхідність державного фінансового контролю в процесі планування місцевих бюджетів має на меті підвищення рівня фінансової дисципліни завдяки кардинальному посиленню контролю за формуванням та витрачанням бюджетних коштів, державного майна, узгодження законодавчої бази, удосконалення ефективності діяльності контрольних органів тощо. Подальші дослідження у цій сфері можуть бути спрямовані на вивчення зарубіжного досвіду організації державного фінансового контролю в процесі планування бюджету та розробку заходів щодо його адаптації до національної фінансової системи. Від організації державного фінансового контролю в бюджетному процесі багато в чому залежать шляхи економічного розвитку держави, рівень добробуту населення, масштаби тіньової економіки і економічних злочинів.

Список літератури

1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 02.12.2012 р. № 5463-17. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Електронний ресурс]: закон України від 23.03.2000 р. № 1602 – III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 7 травня 2008 р. №439. – Режим доступу: <http://www1.nas.gov.ua>.
4. Концепція реформування місцевих бюджетів [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 року. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. Положення про порядок здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів [Електронний ресурс]: наказ Державного агентства України з інвестицій та інновацій від 21.01.2008 р. №4. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

6. Дем'янюк, А. В. Забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні / монографія: Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій / За ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
7. Заїчко, І. В. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / І. В. Заїчко // Наукові праці НДФІ. – 2010. – №1 (50). – С. 47-55.
8. Качковська, О. Новий Бюджетний кодекс: аналіз найважливіших змін / О. Качковська // Баланс – бюджет. – 2010. - №34 – 35 (289-290) від 23 серпня 2010 року – С. 47-48.
9. Павлюк, К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К. В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
10. Федосов, В. М. Сутність і проблематика бюджетотворення: українські реалії / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 3-23.
11. Чугунов, І. Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В. Запаріна // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 3-14.
12. Шашкевич, О. Л. Державний фінансовий аудит виконання місцевих бюджетів / монографія: Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій / За ред. О. П. Кириленко/. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
13. Фещенко Л. В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / Л. В. Фещенко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011 р. – №34. – С. 154-157.

References

1. The Law of Ukraine (12.02.2012). On the basic principles of public financial control in Ukraine. Retrieved April 15, 2013, from : <http://zakon0.rada.gov.ua>.
2. The Law of Ukraine (23.03.2000). On State Forecasting and development programs of economic and social development of Ukraine. Retrieved April 15, 2013, from : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Cabinet of Ministers of Ukraine, (2008). State Program of development of information-analytical support of innovation policy and monitoring of innovative economic development. Retrieved April 15, 2013, from : <http://www1.nas.gov.ua>.
4. Cabinet of Ministers of Ukraine, (2007). The concept of local budget reform. Retrieved April 15, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. The order of the State Agency of Ukraine for Investments and Innovations (2008). Regulations on monitoring the implementation of innovative and investment projects being implemented with the assistance of public funds. Retrieved April 15, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. Demjanjuk, A., Kirilenko, A., (2008). Monograph: Modernization of Local Finance of Ukraine in terms of economic and social transformation: Maintenance of budget transparency at the local level. Kiev: TNEU "Economic Thought".
7. Zayichko, I. (2010). The role of fiscal policy in ensuring financial independence of local governments. Proceedings NDFI. 47-55.
8. Kachkovs'ky, A. (2010). The new Budget Code: analysis of the major change. Balance – Budget, 47-48.
9. Pawluk, K. (2006). Monograph: The and budget process in Ukraine transitive economy. Kyiv : NDFI, 584 p.
10. Fedosov, V., Babich, T. (2008). Nature and problems budget: Ukrainian realities. Finance Ukraine, 3 - 23.
11. Chugunov, I., Zaparina, I. (2008). The development of program budgeting. Finance Ukraine, 3-14.
12. Shashkevych, O., Kirilenko, A. (2008). Monograph: Modernization of Local Finance of Ukraine in terms of economic and social transformation: State financial audit of local budgets. Kiev: TNEU "Economic Thought".
14. Feschenko L. (2011). Improving budgeting and forecasting. Bulletin of the economy, transport and industry, 154-157.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Світлана Анатоліївна СУПРУНЕНКО

доцент кафедри менеджменту,
Національний університет державної податкової служби України
вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, обл. Київська, 08200, Україна
E-mail: Svetlana_15@inbox.ru
Телефон: +380677925203

**ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ГАРМОНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ДЕРЖАВИ
ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Супруненко, С. А. Податкове планування як засіб гармонізації взаємовідносин держави та суб'єктів господарювання [Текст] / Світлана Анатоліївна Супруненко // 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”, 2013. – Том 13. – С. 194-200. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність податкової гармонізації в розвитку економіки. Досліджено підходи до трактування явища «сталий розвиток», сформульовано основні принципи і критерії стратегії сталого розвитку у сфері податкових відносин у межах взаємодії держави і суб'єктів господарювання. Виділено основні проблеми, що виникають у процесі податкового планування, проаналізовано етапи гармонізації податкових відносин, обґрунтовано їх сутність і специфіку в сучасних економічних умовах. Проведено теоретичний аналіз сучасних тенденцій податкового планування, що визначають формування методології у цій сфері. Виділено напрями гармонізації взаємин у системі оподаткування, а також сформульовано науково-методичні рекомендації з вироблення комплексної стратегії реформування системи оподаткування з метою забезпечення економічного зростання, визначено місце податкового планування в системі економічної та фінансової безпеки в умовах посткризового розвитку економіки. За результатами дослідження визначено теоретико-методологічну та практичну потреби у використанні податкового планування як концептуального елемента формування механізму оподаткування з урахуванням виявлених стабільних зв'язків, гармонізації відносин суб'єктів економічних взаємин, а також факторів розвитку системи оподаткування держави загалом.

Ключові слова: податкове планування, податкова система, податкова гармонізація, податкові взаємини, сталий розвиток, податкова політика, економічний процес, податкове навантаження.

Светлана Анатоліевна СУПРУНЕНКО

**НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ГОРМОНИЗАЦИИ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Аннотация

Раскрыта сущность налоговой гармонизации в развитии экономики. Исследованы подходы к трактовке явления «устойчивое развитие», сформулированы основные принципы и критерии стратегии устойчивого развития в сфере налоговых отношений в рамках взаимодействия государства и субъектов хозяйствования. Выделены основные проблемы, возникающие в процессе налогового планирования, проанализированы этапы гармонизации налоговых отношений, обоснована их сущность и специфика в современных экономических условиях. Проведенный теоретический анализ выделил ключевые направления современных тенденций налогового планирования, определяющие формирование методологии в данной сфере. Выделены направления гармонизации взаимоотношений в налоговой системе, а также сформулированы научно-методические рекомендации по выработке комплексной стратегии реформирования налоговых систем в целях обеспечения экономического роста, определено место налогового планирования в системе экономической и финансовой безопасности в условиях посткризисного развития экономики. За результатами исследования обозначено теоретико-методологическая и практическая необходимость в использовании налогового планирования как концептуального элемента формирования механизма налогообложения с учетом выявленных

стабільних зв'язей, гармонізації отношеній суб'єктів економічних взаимоотношеній, а також факторів розвитку податкової системи державства.

Ключевые слова: податкове планування, податкова система, податкова гармонізація, податкові взаимоотношенія, стійке розвиток, податкова політика, економічний процес, податкова навантаження.

Svitlana Anatoliivna SUPRUNENKO

associated professor,
Department of Management,
National University of State Tax Service of Ukraine
K. Marks str., 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine
E-mail: Svetlana_15@inbox.ru
Phone: +380677925203

TAX PLANNING AS A MEANS OF HARMONISATION OF INTERRELATIONSHIP BETWEEN STATE AND ECONOMIC ENTITIES

Abstract

The essence of tax harmonization in economic development is disclosed. The approaches to interpretation of "sustainable development" phenomenon are explored. There have been also formulated basic principles and measures of sustainable development strategy in tax relations sphere within a matter of interrelationships of state and economic entities. Researchers distinguished the main problems that appear in a tax planning processes, analysed the stages of tax relationship harmonisation and grounded their essence and specifics in modern economic conditions. There has been either carried-out the theoretical analysis of contemporary tax planning trends specifying the methodology formation in this sphere. Directions of harmonization of interrelations in tax system are distinguished. There have been formed scientific methods recommendations on comprehensive strategy formulation of tax system reformation in order to provide the economic increasing. The place of tax planning in economics and financial security system in the conditions of post-crisis development of economics are specified. According to the research results the theoretical, methodological and practical need in use of tax planning as conceptual element of formation of taxation mechanism due to discovered stable connections, harmonization of relations of economic relations subjects and factors of development of state tax system are defined.

Keywords: tax planning, tax system, tax harmonization, tax relations, steady development, tax policy, economic process, tax burden.

JEL Classificaion: H220

Вступ. На економічну ефективність діяльності держави впливає оподаткування, тому формування ефективної податкової політики в межах економічних процесів, безсумнівно, є одним з інструментів державного регулювання взаємовідносин у країні.

Розвиток економічних відносин в умовах наростаючих процесів глобалізації, змушує світову науку і практику по-новому підійти до осмислення традиційної ролі податків та податкової політики, що функціонують у межах економік держав. Податкове планування, наявне в економічних відносинах між державою та суб'єктами господарювання протягом довго часу, і сьогодні зазнає суттєвої трансформації в результаті посилення впливу на фінансові системи держав-учасниць господарських відносин факторів економічного середовища.

Тому сьогодні особливої актуальності набуває проблема податкової гармонізації як стабілізуючого чинника розвитку економіки, що є складним, тривалим і багатокомпонентним

процесом, який стосується інтересів учасників – держави та суб'єктів підприємництва.

Механізми податкового планування змушують податкові органи дотримуватися встановлених правил у сфері оподаткування всередині держави та застосування провідних світових тенденцій, а також розвивати співпрацю з суб'єктами господарювання, сприяючи гармонізації взаємин. При цьому відбувається кількісне зростання податкових програм у межах державної діяльності, здійснюється гармонізація податкових взаємовідносин. Головним результатом подібних дій стає зниження рівня податкового навантаження для суб'єктів господарювання. Водночас взаємозалежність і взаємозумовленість інтересів сприяють позитивному запозиченню та адаптації в умовах найбільш успішного практичного досвіду і методологічних основ у податковій сфері, перешкоджають повторенню аналогічних помилок, модернізуючи структуру та принципи оподаткування.

Дослідження цих аспектів, що відрізняються високим ступенем актуальності, концептуальна розробка нових методологічних і практичних підходів до податкового планування в гармонізації взаємовідносин держави і суб'єктів господарювання склали проблему дослідження.

Проблема податкової гармонізації отримала перше комплексне відображення в наукових працях у кінці 1980-х - початку 2000-х рр.. У цьому зв'язку слід особливо відзначити зарубіжні дослідження П. Бейкера, С. Бірх, М. Боскіна, Дж. Вільсона, Д. Вільямса, Р. Дербум, А. Джованні, Л. Карту, П. Кольє, М. Крауса, М. Куттіна, Ф. Лефевр, Д. Любик, В. Танзі, Б. Патерсона, М. Пірса, С. Раделлі, Г. Фельдмана. Я. Френкеля, С. Фішера, К. Фогеля, Г. Хала, У. Хассі, Е. Хейнсоо, Р. Шмалінзі та інші.

Різні аспекти розвитку систем оподаткування у контексті гармонізації оподаткування розглянуті в дослідженнях низки вітчизняних вчених, серед яких на особливу увагу заслуговують роботи Л. П. Гацької, Ю. Б. Іванова, Б. А. Карпінського, В. В. Карпової, А. І. Крисоватого та інших, що мали визначальне теоретико-методологічне значення для нашого дослідження. Питання податкового планування зачіпаються в працях вітчизняних вчених-економістів, таких як, З. С. Варналій, Т. І. Єфименко, А. Я. Кізима, М. С. Лаба, І. О. Луніна, П. В. Мельник, В. П. Ніколаєв, Л. Л. Тарангул та інші.

Незважаючи на безумовну високу наукову значущість робіт вищезазваних авторів, їх аналіз дозволяє зробити висновок про те, що при різноманітті як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень у галузі податкового планування в наш час досить важко виділити концептуальні, комплексні роботи з питання гармонізації взаємовідносин у сучасних умовах, що охоплюють теоретико-методологічний і практичний аспект їх реалізації в історичній ретроспективі та варіативності виявів, у тому числі - в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи. Зазначені вище положення визначили актуальність дослідження, його мету і завдання.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних і практичних засад податкового планування як засобу гармонізації взаємодії держави та суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Завдання статті:

- дослідити чинні підходи до трактування явища «сталий розвиток», виокремити основні принципи і критерії стратегії сталого розвитку в податковому плануванні;
- дослідити теоретичні елементи формування ефективного податкового планування в процесі взаємодії, виділити основні проблеми, які виникають під час реалізації податкового планування, виділити і проаналізувати етапи гармонізації податкових відносин,

обґрунтувати їх сутність і специфіку в сучасних економічних умовах;

- визначити основні проблеми і протиріччя гармонізації податкових відносин;
- обґрунтувати варіанти формування механізму податкового планування в межах гармонізації податкових відносин в умовах посткризового розвитку економіки.

Викладення основного матеріалу. У будь-якій державі розвиток системи оподаткування та рівень її оптимальності є показниками його економічного і соціального розвитку, аналогічну взаємозв'язок можна відзначити і в умовах взаємодії в економіці.

Проведені інституційні реформи у сфері гармонізації податкового законодавства можуть придбати цілеспрямований і послідовний характер тільки за умови їх узгодженості з принципами сталого економічного розвитку, що припускають збалансованість процесів збереження, збагачення і використання накопиченого історичного досвіду [1].

З метою комплексного переходу до сталого розвитку економіки загалом та податкового планування зокрема, необхідним є прийняття управлінських рішень і дій, які повинні з випередженням вводитися в умовах ризику і невизначеності сучасної економічної ситуації, при цьому в управлінні у цій області має реалізовуватися принцип обережності.

Основний принцип стратегії сталого розвитку означає збалансований паритет економічних інтересів держави та суб'єктів господарювання [2].

В умовах прагнення до сталого економічного розвитку розгляд питань взаємодії в галузі гармонізації оподаткування вважаємо недостатнім без вивчення податкового планування, що становить найважливішу сферу науково-практичних, методологічних досліджень і методичних дій. Під податковим плануванням ми розуміємо сукупність інструментів, методів, прийомів, способів і засобів інформаційно-аналітичного забезпечення, за допомогою яких державні органи та суб'єкти господарювання реалізують на законодавчій основі податковий механізм і узгоджують повноваження і функції в податковій сфері при постійних економіко-політичних змінах.

Поняття податкового планування в контексті розгляду його теоретичних основ, на наш погляд, слід трактувати як комплексне явище: по-перше, як систему органів управління податковим процесом, по-друге, як сукупність правил і вимог, що регламентують податкові дії, а також обумовлюють заходи податкової відповідальності.

Практика податкового планування, що склалася на тлі поетапної еволюції, встановила, що його результативність може бути досягнута тільки шляхом реалізації організаційно-методичних напрямків як державних органів, так і

корпоративного управління, що мають урядовий або незалежний статус [3].

Базовими принципами організації та здійснення податкового планування, з точки зору сучасної економічної теорії сьогодні є два взаємодоповнених явища, а саме – усунення податкової дискримінації і уникнення податкових ухилень, які є визначальними в розвитку теоретичних і практичних основ податкового планування в сучасних умовах. Недоліки у процесі податкового планування спричиняють скорочення податкових надходжень до бюджету держави, підвищують ймовірність податкових правопорушень, порушують баланс у внутрішніх і зовнішньоекономічних відносинах держави [4].

Успішне податкове планування, у свою чергу, забезпечує ефективність функціонування економіки країни і сприяє поліпшенню інвестиційного клімату, а також призводить до сприятливого розвитку взаємовідносин у системі економічних відносин, що актуалізує дослідження проблеми гармонізації податкових відносин у межах податкового планування.

Для створення реальних умов гармонізації в податковій сфері необхідне глибоке вивчення і аналіз податкового законодавства країни з точки зору розвиненості системи оподаткування, переваг і недоліків, з подальшим порівнянням, виявленням подібностей і відмінностей, використанням позитивних аспектів податкових законодавств окремих країн з метою їх гармонізації.

Серед першочергових напрямків гармонізації податкових відносин слід виділити: зближення принципів побудови і функціонування системи оподаткування; поєднання податкових інтересів всіх рівнів влади; гармонізацію податкових відносин; формування ефективного податкового планування.

Основними інструментами гармонізації податкових відносин, виступають податкова політика та податкове управління, при цьому процес гармонізації податкових відносин нерозривно пов'язаний з процесом податкового планування податкових надходжень у межах бюджетного планування кожного окремого суб'єкта економічних відносин [5; 6].

На сьогодні робота з гармонізації податкових відносин супроводжується безліччю проблем економічного, соціального та теоретико-методологічного характеру.

У такому контексті, при розгляді питань змісту і специфіки гармонізації оподаткування в межах взаємодії, теоретичних аспектів змісту гармонізації податкових відносин, репрезентованих у сучасній науці, складових елементів та супровідних проблем, можна зробити визначальний висновок про те, що з урахуванням стрімкого розвитку інтеграції, а також розвитком високих технологій, що впливають на характер

економічних відносин, у наш час найбільш доцільно переходити до нового терміну – «конвергенція податкових відносин», який більш комплексно охоплює наростаючі інтеграційні процеси в різних сферах економіки, дозволяючи задіяти більш широкий комплекс теоретичних аспектів і методологічних складових для його успішної реалізації [6].

Створення концептуальних основ ефективного податкового планування є найважливішим завданням, вирішення якого викликане потребою забезпечення переходу до інноваційного економічного зростання, реалізацією конкурентних переваг країни в умовах глобалізації. Грамотне податкове планування є гарантією стабільності держави за багатьма позиціями: планування бізнесу, податки, бюджетне планування, стійкість розвитку бізнесу, стабільність певних секторів економіки, соціальна стабільність і розвиток суспільства, підвищення якості життя в країні [7].

У наш час податкова політика держави є унікальною. Держава ставить за мету ефективно вирішення соціально-економічних завдань, що накладає значний відбиток на розвиток податкового планування [8].

Розглядаючи податкове планування, модель побудови системи оподаткування, класифікуючи і вивчаючи типи побудови систем оподаткування, вибудовуючи уніфіковані системи оподаткування, важливо пам'ятати про те, що будь-яка система оподаткування в кінцевому підсумку прямо позначається на рівні життя платників податків. Держава не може абсолютно довільно і необмежено втручатися в податкову сферу, оскільки податкові доходи бюджетів обумовлені наявними економічними можливостями, громадськими поглядами, політичною обстановкою і багатьма іншими економічними, політичними і соціальними чинниками. Вважаємо за необхідне виділити фундаментальні принципи, які дозволять уникнути державного свавілля у цій сфері: повна незалежність правосуддя; верховенство закону; зміцнення статусу платника податків.

Теорія і методологія податкового планування повинно бути побудоване як соціологія податку, що враховує чотири основних параметри:

- емпірична база, складена з даних досліджень і матеріалів практики податкових органів;
- дані історії, вивчення специфічних випадків, опитувань громадської думки, даних державних органів тощо;
- теоретична база, складена з аналізу особливостей державного устрою, суспільної політики та судової практики, з урахуванням психо-соціологічних моделей;
- нормативне мислення для формулювання концепції податкової держави, яка спирається

на політичний вибір реалізації концепції соціальної справедливості [5].

Здійснений теоретико-методологічний аналіз досліджуваної проблеми свідчить, що податкове планування не можна розглядати тільки з точки зору управління, оскільки податкове планування містить і організаційно-управлінську, методичну функцію і може бути визнане інструментом державного регулювання.

Таким чином, у контексті вищесказаного ще раз підкреслимо, що існує теоретико-методологічна та практична потреба в розробці концептуальних елементів формування податкового планування з урахуванням виявлених стабільних зв'язків, а також факторів розвитку системи оподаткування держави.

Також необхідно зазначити, що застосування податкового планування в межах гармонізації взаємодії, на наш погляд, становить не лише вибір ефективних податкових інструментів для досягнення поставлених економічних цілей, а й відповідність цих цілей реальному економічному базису, а також інтересам всіх суб'єктів створених відносин.

У зв'язку з цим, здійснення податкового планування, створення умов, рівних для всіх учасників економічних відносин, є першорядним завданням, обумовленою узгодженою податковою політикою в межах взаємодії держави і суб'єктів господарювання.

Комплексний підхід до реалізації податкового планування здійснюється за допомогою всього набору податкових інструментів і з урахуванням еволюційного досвіду в межах синергетичного підходу до явища гармонізації та її сталого розвитку [9].

Це дозволяє забезпечувати реалізацію як інтересів держави, так і суб'єктів господарювання, досягнення спільних цілей, а саме - економічного зростання і підвищення рівня життя населення.

Видається за доцільне визначити методологічну необхідність вивчення податкового планування як системи не тільки в її сучасному, але і в минулому стані, тобто вивчення її елементів і їх взаємозалежності.

Визначаючи методику податкового планування як приватне більш глибоке наукове поняття, слід зробити висновок про те, що вищенаведені положення утворюють базис для більш глибоких методичних досліджень, необхідних для податкового планування як системи та гармонізації відносин держави і суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах ефективний підхід до формування узгодженого податкового планування не вдається повною мірою імплементувати, якщо відсутня концептуальна модель його реалізації, не обґрунтована методологія і методика практичного застосування, що визначають його концептуальні засади.

Сьогодні процес упровадження гармонізації в економічні відносини поставив величезну кількість питань, відповіді на які вимагатимуть багатостороннього зваженого аналізу протягом тривалого часу.

Кризові явища у світовій економіці активізують спроби країн до впровадження не тільки термінових заходів з подолання кризи, але і до розробки довгострокових заходів, спрямованих на перспективу розвитку економіки і, зокрема, на гармонізацію взаємин держави і суб'єктів господарювання [9].

Головний недолік системи оподаткування полягає у відсутності стратегії її розвитку, зайвому консерватизмі і інерційності. Система оподаткування завжди виконує не тільки фіскальну функцію, але також і функцію щодо захисту національних інтересів держави – функцію економічної безпеки, тому в аспекті дослідження важливе місце належить аналізу гармонізації [10].

Керівництву країни необхідне усвідомлення того факту, що націленість на довгостроковий розвиток і гармонізацію не означає, що основні ефекти даних явищ можуть виявитися лише у віддаленому майбутньому. В умовах, коли не задіяні величезні резерви ефективності податкового планування, істотна віддача від їх реформування може бути отримана вже протягом найближчих років.

Модель економічного зростання держави в посткризових умовах повинна бути адекватна рівню розвитку економіки, її забезпеченості факторами виробництва і реальному положенню на світовому ринку. Однією із істотних ланок у ланцюжку, яка стимулює економічне зростання, може стати більш активний розвиток внутрішнього ринку, при цьому сировинний сектор не зможе стати «локомотивом» довготривалого економічного зростання.

На наш погляд, спрямованість податкового планування у високотехнологічному секторі може стати генератором економічної стабільності та якнайшвидшого економічного зростання та розвитку. При проведенні радикальної податкової реформи необхідно зосередитися на податках, які найбільшою мірою гальмують підприємницьку, інноваційну та інвестиційну активність [10]. У цьому ключову роль повинні грати податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств.

Роль податку на додану вартість у цій сфері істотно менша: як непрямий податок на споживачів, він доповнює податки на доходи, і його зниження набагато слабше вплине на стимули до зростання, проте не можна, на нашу думку, недооцінювати роль податку на додану вартість у процесі економічного розвитку. Підвищення ефективності податкового планування цього податку може істотно

збільшити ділову активність суб'єктів економічних відносин.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Ураховуючи вищевикладене, зробимо наступні висновки: об'єднання оподаткування як інструментарію генезису та сталого розвитку відкриває нові теоретико-методологічні напрями дослідження податкового планування в межах взаємодії держави та суб'єктів господарювання.

Існує теоретико-методологічна та практична потреба в розробці концептуальних елементів формування податкового планування з урахуванням стабільних зв'язків, а також факторів

розвитку системи оподаткування держави загалом.

Використання податкового планування як засобу гармонізації взаємодії - це не тільки вибір ефективних податкових інструментів для досягнення поставлених економічних цілей, а й відповідність визначеним цілям реального економічного базису, а також інтересам усіх суб'єктів відносин.

Також, крім радикального зниження податкового навантаження в сучасних умовах, необхідним є реальне зниження адміністративного тиску і проведення ефективної антимонопольної політики.

Список літератури

1. Гацька, Л. П. Проблеми формування інститутів управління оподаткуванням в Україні [Електронний ресурс] / Л. П. Гацька, І. М. Рижий // Наукові праці ДонНТУ. – 2007. – Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua>.
2. Арсеньєва, В. А. Основные направления обеспечения экономического роста в процессе межстранового администрирования налоговых систем [Електронний ресурс] / В. А. Арсеньєва // Управленческий учет. – 2012. – № 2. Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/annotation/64/6605/>.
3. Иванов, Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: [монографія] Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпова. – Х: ИД «Инжек», 2006. – 272 с.
4. Планування податкових надходжень: теорія та практика: [монографія] / за заг. ред. Л. Л. Тарангул. – Ірпін: Національний університет ДПС України, 2011. – 339 с.
5. Арсеньєва, В. А. Формирование эффективной налоговой политики в условиях гармонизации экономических отношений: зарубежная практика и российский опыт [монографія] / В. А. Арсеньєва – Ростов на Дону: Издательство Минитайп, 2010. – 224 с.
6. Арсеньєва, В. А. Гармонизация налоговых отношений в рамках межгосударственной экономической интеграции: сущность и специфика [Електронний ресурс] / В. А. Арсеньєва // Управленческий учет. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://dis.ru/library/annotation/64/6604/>.
7. Островецкий, В. И. Планирование и прогнозирование доходов бюджета [Текст] / В. И. Островецкий // Теория и практика управления. – 2004. – №12. – С. 19-24.
8. Крисоватий, А. І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії та практики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец.08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Текст] / А. І. Крисоватий / Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 32 с.
9. Иванов, Ю. Б. Світові тенденції антикризового податкового регулювання [Текст] / Ю. Б. Иванов // Національний університет ДПСУ. – 2010. – №1 (48). – С. 10-15.
10. Луцик, А. І. Фіскальні та регулюючі засади державного податкового менеджменту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец.08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Текст] / А. І. Луцик / Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20с.

References

1. Hatska, L. (2007). *Problems of tax administration institutions in Ukraine [Problems of tax administration institutions in Ukraine]*. Proceedings DNTU. Retrieved April 10, 2013, from : <http://www.donntu.edu.ua>.
2. Arseneva, V. A. (2012). *The main directions of economic growth in cross-country administration of tax systems [The main directions of economic growth in cross-country administration of tax systems]*. Management Accounting, 2. Retrieved April 10, 2013, from : <http://www.dis.ru/library/annotation/64/6605/>
3. Ivanov, Yu. B. (2006). *Tax planning: principles, methods, tools [Tax planning: principles, methods, tools] [monograph]*. Harkiv: Inzhhek.
4. Tarangul, L. L. (2011). *Planning revenue: Theory and Practice [Planning revenue: Theory and Practice] [monograph]*, Irpin : National University of Ukraine DPS
5. Arseneva, V. A. (2010). *Building an effective tax policy harmonization in economic relations: foreign practice and Russian experience [Building an effective tax policy harmonization in economic relations: foreign practice and Russian experience] [monograph]*. Rostov na Donu : Minitaip.
6. Arseneva, V. A. (2012). *Harmonisation of tax relations within the framework of intergovernmental economic integration: the nature and specificity [Harmonisation of tax relations within the framework of intergovernmental economic integration: the nature and specificity]*. Management Accounting, 1, <http://dis.ru/library/annotation/64/6604/>.

-
7. Ostrovetskyi, V. I. (2004). *Planning and forecasting revenues [Planning and forecasting revenues]*. The theory and practice of management, 12, 19-24.
 8. Krysovatyi, A. I. (2006). *Tax Policy in Ukraine: conceptual foundations theory and practice [Tax Policy in Ukraine: conceptual foundations theory and practice]*. abstract. thesis. for the sciences. degree of Dr. econ. science spets .08.04.01 "Finance, monetary circulation and credit". Ternopil: Ternopil State Economic University
 9. Ivanov, Yu. B. (2010). *Global Trends Crisis tax regulation [Global Trends Crisis tax regulation]*. Irpin : National University of Ukraine DPS, 1, 10-15.
 10. Lutsyk, A. I. (2006). *Fiscal and regulatory framework of state tax management [Fiscal and regulatory framework of state tax management]*. author. thesis. for the sciences. degree candidate. econ. science spets.08.04.01 "Finance, monetary circulation and credit", Ternopil: Ternopil State Economic University.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2013 р.

Олександр Йосипович ЮРКІВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Житомирський державний технологічний університет
вул. Черняхівського, 103, м. Житомир, Україна, 10005
yurkivsky@ukr.net
Телефон: +380672661224

**АМОРТИЗАЦІЙНІ ВІДРАХУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

Юрківський, О. Й. Амортизаційні відрахування як економічний та фіскальний інститут державного регулювання в Україні [Текст] / Олександр Йосипович Юрківський // 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”, 2013. – Том 13. – С. 201-206. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Охарактеризовано взаємозв'язок між довірою та амортизаційними відрахуваннями на посткризовому етапі розвитку національної економіки. Визначено важливість економічного напряму амортизації як основного внутрішнього джерела інвестування та важливість обґрунтованого податкового напряму нарахування амортизаційних відрахувань, ефективність здійснення якого знаходиться в площині довіри між державою та суб'єктами ринку. Податки, довіру та амортизаційні відрахування розглянуто через призму методології такого напрямку економічної теорії, як неоінституціоналізм. Довіра між суб'єктами податкових відносин закладає основи не лише мотивації платників, але й формування загальної довгострокової соціально-економічної політики, це відповідний рівень економічної свободи підприємств у виборі внутрішньої амортизаційної політики, інвестування. Податковий та економічний напрями амортизації повинні відповідати як фіскальним вимогам держави, так і внутрішнім економічними стандартам, які забезпечують конкурентоздатність підприємств.

Ключові слова: довіра, податки, амортизаційні відрахування.

Александр Йосифович ЮРКИВСКИЙ

**АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИСКАЛЬНЫЙ
ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

Аннотация

Охарактеризована взаимосвязь между доверием и амортизационными отчислениями на посткризисном этапе развития национальной экономики. Определена важность экономического направления амортизации как основного внутреннего источника инвестирования и важность налогового направления начисления амортизационных отчислений, эффективность осуществления которого находится в плоскости доверия между государством и субъектами рынка. Налоги, доверие и амортизационные отчисления рассмотрены через призму методологии такого направления экономической теории, как неоинституционализм. Доверие между субъектами налоговых отношений закладывает основы не только мотивации плательщиков, но и формирование общей долгосрочной социально-экономической политики, это соответствующий уровень экономической свободы предприятий в выборе внутренней амортизационной политики, инвестирования. Налоговое и экономическое направления амортизации должны соответствовать как фискальным требованиям государства, так и внутренним экономическим стандартам, которые обеспечивают конкурентоспособность предприятий.

Ключевые слова: доверие, налоги, амортизационные отчисления.

Olexandr Yosypovych YURKIVSKYI

PhD, Department of Economic Theory,
Zhytomyr State Technological University
10005, Ukraine, Zhytomyr, Chernyakhovskiy str., 103
E-mail: yurkivsky@ukr.net
Phone: +380672661224

DEPRECIATION PAYMENTS AS ECONOMIC AND FISCAL INSTITUTE OF STATE REGULATION IN UKRAINE

Abstract

The interrelation of confidence and depreciation payments on post-crises of national economy development has been researched. There have been grounded the importance of depreciation as the main internal source of investments and the necessity of taxation of depreciation payments which efficiency depends on confidence between the state and businesses. Taxes, confidence and depreciation payments have been researched on methodology of such approach of economic theory as neoinstitutionalism. Confidence between the subjects of tax relations forms the ground of motivation of tax payers and formation of general long period social and economic policy. Confidence in the sphere of depreciation payments means the definite level of economic freedom of firms in their choice of internal depreciation policy, investments. Tax and economic directions of depreciation should fit the state fiscal requirements and internal economic standards, that provide competitiveness of businesses.

Keyword: confidence, taxes, depreciation.

JEL classification: H390, O170

Постановка проблеми. Розвиток світових економічних відносин останніх двадцяти років свідчить про посилення ролі інвестиційної та інноваційної складових конкурентоздатності сучасного виробництва матеріальних та нематеріальних благ, загальне ускладнення економічних та соціальних причинно-наслідкових зв'язків. Приклади окремих країн, зокрема Китаю, свідчать, що у формуванні конкурентних переваг повинні брати участь як власники підприємств, так і держава, яка створює та встановлює спонукальні мотиви, які, з одного боку, заохочують власників та менеджмент до постійного оновлення виробничих потужностей, а з іншого - встановлюють максимально сприятливі умови для залучення приватних внутрішніх та зовнішніх інвестицій, інновацій тощо. Серед внутрішніх внутрішньогосподарських джерел інвестування особливої уваги заслуговує таке вже традиційне, перевірене внутрішнє джерело, як амортизаційні відрахування.

Амортизаційні відрахування XXI століття - це багатогранний елемент економічної та фінансової діяльності підприємства, який водночас формується в межах як уже традиційної економічної діяльності, так і специфічної фінансово-фіскальної. Постійна трансформація виробничих відносин, технологій виробництва, а також фіскальних правил вплинула на докорінну зміну ролі амортизаційних відрахувань, а зважаючи на практику нарахування в Україні, суттєве посилення ролі податкового напряму нарахування амортизаційних відрахувань при

сплаті такого прямого обов'язкового платежу, як податок на прибуток.

Подібний перекоп спричинив низку суттєвих, певною мірою інституційних проблем, які мають катастрофічне значення як для економіки загалом, так і для окремих галузей, зокрема машинобудування. Відсутність чіткої амортизаційної політики, інвестиційної, інноваційної, спричинили водночас зосередження уваги вчених та практиків до проблем амортизаційних відрахувань по обох напрямках їх обрахунку [1], [4], [5], [6],[8], [9].

Основний матеріал. Сучасна складність обрахунку амортизаційних відрахувань обумовлюється подвійністю розуміння їх сутності, значення, функцій [7, с. 12], [8, с. 7], [9, с. 19], [10, с. 24], [11, с. 110]:

- у бухгалтерському (фінансовому) та управлінського обліку, тобто для управлінських потреб керівництва, або традиційний економічний підхід;
- у податковому обліку, в межах якого амортизаційні відрахування є фактично "податковою знижкою" при обрахунку такого прямого податку, як податок на прибуток підприємств.

Податковий та економічний напрям розрахунку залежать від державної політики, більш того, від довіри, відсутність якої як до держави загалом, її основних інститутів, суб'єктів економічних відносин є однією з проблем вітчизняної економіки [5, с. 20], [6, с. 4]. Часткова або тотальна відсутність довіри є негативною у багатьох сферах, а особливо - у податкових

відносинах, що вплинуло не лише на зміст, значення, функції такого традиційного економічного інструменту, як обов'язкові платежі, але й на амортизаційні відрахування в межах податкового обліку, який, за останні роки, став більш значимим у процесі функціонуванні більшості вітчизняних підприємств.

Дійсно, одним з традиційних елементів держаної політики впливу на економічну систему та суб'єктів економічних відносин є податки, які є інститутом, який функціонує на основі умовно правових договірних відносин між економічними суб'єктами та державою. Відтак податкова політика та податки завжди відображали рівень довіри, діалогу, культури взаємовідносин між державою та платниками, як фізичними, так і юридичними особами. Сучасні податки доцільніше визначати як обов'язкові платежі, які об'єднують безпосередньо податки, соціальні збори, цільові збори, мита тощо, які, окрім традиційно фіскальної функції, виконують глибинну економічну регулюючу функцію, яка спрямовані не лише на регулювання розмірів прибутків господарюючих суб'єктів, але й спонукання, посилення інвестиційно – інноваційної конкурентоздатності підприємства, держави загалом.

Економічна регулююча функція амортизаційних відрахувань відображається у застосуванні досить широкого набору методів розрахунку, які по-різному впливають на структуру собівартості, швидкість оновлення основного капіталу, покращення його основних характеристик, від яких у багатьох випадках залежить конкурентоздатність продукції, підприємства в довгостроковому періоді.

Практика останніх двадцяти років показує, що амортизаційні відрахування не виконують повною мірою свого економічного призначення, при цьому існує чимало проблем у обох напрямках обрахунку. Головними наслідками відсутності зваженої амортизаційної політики для економіки стали технологічна, технічна, інноваційна відсталість більшості галузей, зниження конкурентоздатності.

Докорінно змінилася філософія амортизаційних відрахувань, а суб'єкти національної економічної системи не розглядають такі відрахування, як потенційне джерело внутрішнього інвестування, що призвело до значного рівня зношення основного капіталу в межах країни, що загалом досягає у 2010 році 74,9 %.

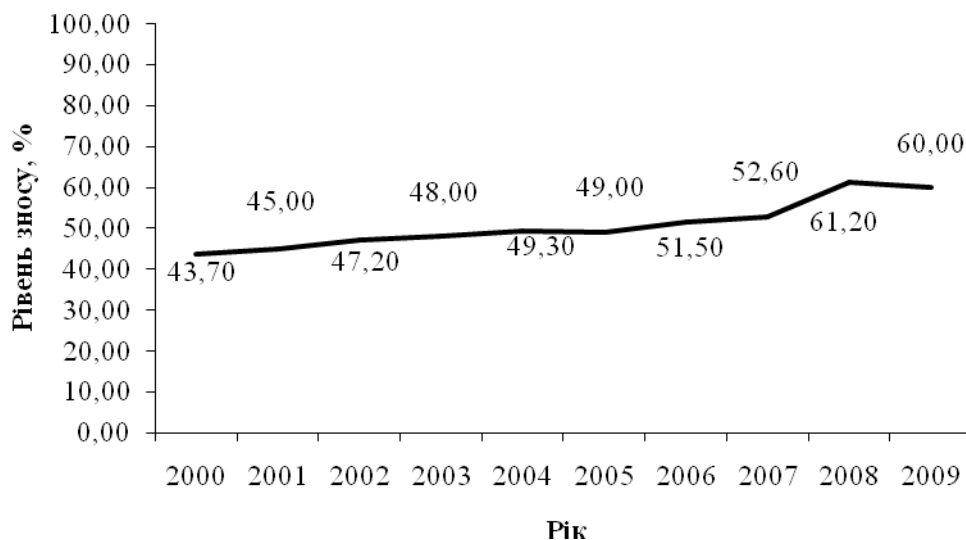


Рис. 1. Рівень зношення основного капіталу у 2000-2009 рр., %*

*За даними Комітету Державної статистики

Проблема амортизаційних відрахувань знаходиться не лише в практичній площині, а насамперед теоретичній, інституційній, адже з досвідом використання командно-адміністративних методів та за відсутності ринкового у вітчизняній системі нарахування амортизаційних відрахувань не вирішено базове питання – хто і як повинен визначати амортизаційну політику суб'єктів економічної діяльності. Відсутність довіри у держави до суб'єктів ринку як партнерів, платників податків,

викликало надмірне регулювання та контроль амортизаційних відрахувань з боку держави, яка мала і має значний пріоритет у визначенні відповідної політики. Регулюється амортизаційна політика у обох напрямках, фіскальний - жорсткий, а економічний, хоча і має низку альтернатив при нарахуванні амортизаційних відрахувань, проте знаходиться у тісному взаємозв'язку з податковим, який необхідно постійно узгоджувати.

Ринок управляє виробництвом, а не виробництво управляє ринком, і, поглиблюючи цю

тезу М. І. Туган-Барановського, зазначаємо важливість питання удосконалення вибору методів, методик, ставок амортизаційних відрахувань з урахуванням вимог окремого ринку перш за все на рівні економічних суб'єктів [17, с. 35]. Держава при цьому повністю мала б передати усі повноваження та свободу вибору елементів амортизаційної політики, проте склалася ситуація, при якій держава не знає, як її обґрунтувати та запровадити, а суб'єкти господарювання знаходяться в тісних рамках, які не дозволяють повною мірою використати амортизаційні відрахування у власних цілях для оновлення основного капіталу та забезпечення конкурентоздатності.

Державна політика стосовно амортизаційних відрахувань визначалася в окремі періоди по-різному, від економічно необґрунтованого поділу основних фондів на три групи, до штучного використання понижуючих коефіцієнтів, вилучення окремої суми амортизаційних відрахувань до інноваційного фонду, який мав би стати джерелом фінансування нових технологій. У такому разі пріоритет отримує передусім фіскальна функція відрахувань, а регулююча економічна знаходиться поза увагою.

Якщо вибір методів нарахування подібних відрахувань в економічному аспекті залежить від структури, видів основних засобів, нематеріальних активів, технологічних особливостей підприємства та пов'язаний з бухгалтерським управлінським та фінансовим обліком, то в податковому обліку амортизаційні відрахування нараховують централізовано, на основі відповідних норм податкового законодавства. Докорінні зміни обрахунку податку на прибуток 1997 року спричинили виникнення певного парадоксу у визначенні мети, завдань амортизації, а саме:

- амортизаційні відрахування є внутрішнім джерелом інвестування, а отже, в умовах гострої нестачі іноземних інвестицій стають основним інструментом технологічного оновлення. Це має бути дуже вигідно державі, адже підприємства на власний розсуд вирішують питання інвестицій, технологій тощо;
- амортизаційні відрахування використовувалися для опосередкованого покриття витратної частини Державного та місцевих бюджетів, таким чином держава у фіскальному аспекті стала більше зацікавлена у свідомому зменшенні амортизаційних відрахувань для збільшення надходжень від податку на прибуток.

Отже, вибір між амортизаційними відрахуваннями як джерелом внутрішніх інвестицій та податковими надходженнями здійснювався за принципом "або - або", замість "та". Амортизаційні відрахування в економічному

аспекті – це стратегічний розвиток держави, а у фіскальному – це лише тактичний вииграш при покритті дефіциту бюджетів і, як наслідок, - катастрофічне старіння основного капіталу приватних, державних, комунальних підприємств, їх сукупна нездатність боротися на зовнішніх ринках, що частково і обумовило глибину вітчизняних кризових явищ 2008-2012 рр.

Держава декларувала важливість обох напрямів, а на практиці підтримувала другий. У такому разі амортизаційна політика є прикладом тяжіння при прийнятті рішень до командно-адміністративних методів, які постійно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств, і прикладів такого впливу накопичилося достатньо. Амортизаційна складова не стала базовою як у внутрішньому виборі оподаткування, так і у виборі філософії оподаткування, а це вже є безпосередньо завданням держави [14, с. 71], [19, с. 24]. Якщо остання визначає хибні принципи оподаткування у сфері амортизації, інвестування, або не встановлює їх взагалі, швидкого суттєвого покращення економічного стану країни важко очікувати (див. табл. 1), а найголовніше те, що конкуренти на світових ринках іншого шансу можуть і не надати, час втрачається [13, с. 6].

Від дотримання базових принципів залежить функціонування системи будь-якої складності, це ж стосується і Податкової системи України, яка протягом тривало часу функціонувала на основі ЗУ «Про систему оподаткування», а з 2011 року підпорядкована єдиному Податковому кодексу України.

Декларування принципів, що відносяться до виробничої, підприємницької, інвестиційної діяльності, є абсолютним позитивом для усіх галузей. Практичне їх виконання на прикладі амортизаційних відрахувань свідчить вже про традиційний вибір держави на основі вилучення, відсутності консенсусу та довіри, золотої середини, фактичне протиставлення податкових надходжень та економічної суті амортизаційних відрахувань.

Натомість з'явився новий принцип - нейтральність оподаткування, що передбачає установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків. Сам по собі принцип містить певне концептуальне протиріччя, адже податки безпосередньо зменшують конкурентоздатність кожного суб'єкта економічної діяльності. Однак і цей принцип порушується, адже в чинних нормах Податкового кодексу окремі групи підприємців взагалі не мають права нараховувати амортизаційні відрахування, що ставить останніх у нерівні умови на ринку.

Висновки та перспективи подальших розробок. Амортизаційні відрахування, змінюючись та розширюючи власну значущість для господарюючих суб'єктів, залишаються на сьогодні чи не єдиним джерелом внутрішнього інвестування та забезпечення конкурентоздатності. Інституційною проблемою залишається питання довіри та надання економічної свободи суб'єктам ринку у сфері нарахування амортизаційних відрахувань, що вимагає змін філософії оподаткування та державного регулювання, у яких обов'язково

повинна закладатися інвестиційна, інноваційна складові, які забезпечать довгострокове зростання економіки

В умовах глобальної конкуренції, посткризового періоду розвитку економічних відносин підприємства повинні мати більш гнучкі механізми податкового нарахування амортизаційних відрахувань, які б забезпечили не лише фіскальні, але й не суперечили економічному завданню таких відрахувань, сприяли постійному та швидкому оновленню основного капіталу.

Таблиця 1. Принципи оподаткування відносно амортизаційної політики, інвестицій та інновацій у законодавчо-нормативних актах

Законодавчо-нормативний документ у сфері оподаткування	Закон України «Про систему оподаткування»	Постанова КМУ «Про схвалення Концепції реформування податкової системи України»	Податковий кодекс України
ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПІДПРИЄМЦТВА	стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції	стимулювання підприємницької діяльності та інвестиційно-інноваційної активності	відсутній
	стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності - введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва.	відсутній	відсутній

Список літератури

- Афанасьев, М. Забытая амортизация [Текст] / М. Афанасьев, П. Кузнецов // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 105-109.
- Баб'як, Н. Вплив амортизаційних відрахувань на результати фінансово-господарської діяльності підприємств [Текст] / Н. Баб'як // Фінанси України. - 2001. - № 11. - С. 34-39.
- Васильев, О. Моделювання впливу податкового навантаження [Текст] / О. Васильев // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 60-66.
- Виговська, Н. Методи нарахування амортизації [Текст] / Н. Г. Виговська // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 1997. – № 6. – С. 80-85.
- Гриценко, А. Внутрішня структура довіри [Текст] / А. Гриценко // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 20-27.
- Геєць, В. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) [Текст] / В. Геєць, А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4-25.
- Городянська, Л. Податковий і бухгалтерський облік амортизації на підприємстві [Текст] / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 2. – С. 12-18.
- Городянська, Л. В. Амортизація: функції, фінансовий механізм управління, концептуальні підходи до розробки загальної методики обліку амортизації [Текст] / Л. В. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №2. – С. 7-68.
- Карев, В. Расчёт амортизации [Текст] / В. Караев // Бухгалтерский учет и аудит. – 2002. – № 2. – С. 19-32.
- Кононенко, Т. Про можливості інтеграції методики нарахування амортизації [Текст] / Т. Кононенко, В. Замлинський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 10. – С. 24-28.
- Лісовський, І.В. Економічна природа амортизації, її сучасні концепції та функції [Текст] / І. В. Лісовський // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 2. – Т.1. – С. 110-113.

12. Податкова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи: монографія / П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та інш.: за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
13. Податковий кодекс України // Голос України. – 4 грудня 2010. – № 229 – 230. – С. 4-62.
14. Соколов, М. Активізація амортизаційної політики як фактор економічного зростання Росії [Текст] / М. Соколов // Економіка України. -2011. – № 12. – С. 71-80.
15. Соколов, М. Фантом у теорії оподаткування (про криву Артура лаффера) [Текст] / М. Соколов // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 73-80.
16. Стіпахно, В. Податкова політика України: проблеми та напрямки вдосконалення [Текст] / В. Стіпахно // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 23-28.
17. Туган-Барановский, М. И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии [Текст] / М. И. Туган-Барановский. – Киев : Наукова думка, 2004. – 368 с.
18. Шаблиста, Л. Нові акценти в державній політиці фінансової підтримки промислових підприємств у посткризовий період [Текст] / Л. Шаблиста // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 46-57.
19. Швайка, Л.А. Державне регулювання економіки [Текст] / Л. А. Швайка. - К.: Знання, 2008. – 462 с.

References

1. Afanasiev, M. Kuznetsov, P. (2001). *Forgotten amortization [Zabyitaya amortizatsiya]*. Economist, 2001, 8, 105-109.
2. Babiak, N. (2001). *The impact of depreciation on financial and economic activity of enterprises" [Vpliv amortizatsiyi na rezultaty finansovo-gospodarskoyi diyalnosti]*. Finance Ukraine, 11, 34-39.
3. Vasilyev, A. (2011). *Modeling the impact of the tax burden" [Modelyuvannya vplivu podatkovogo navantagennya]*. Economy of Ukraine, 10, 60-66.
4. Vygovska, N. (1997). *Depreciation method [Methody narahuvannya amortyzatsiyi]*. Bulletin ZHITI. Economics, 6, 80-85.
5. Gritsenko, A. (2010). *The internal structure of trust [Vnutrishnya struktura doviry]*. Economic theory, 3, 20-27.
6. Geets, V, Gritsenko, A. (2012). *Economy and Society: unidentified faces interference (reflection on read) [Ekonomika i suspilstvo: nepiznanyi granyi vzaemovplivu (rozdumi nad prochitanyim)]*. Economic theory, 3, 4-25.
7. Gorodyansky, L. (2003). *A Tax and accounting depreciation on plant [Podatkoviy ta buhgalterskyi oblik amortyzatsiyi]*. Accounting and Auditing, 2, 12-18.
8. Gorodyansky, L. (2004). *Amortization: functions, financial management mechanism, conceptual approaches to the development of general methods of accounting depreciation [Amortyzatsiya: funktsiyi finansoviy mehanizm kontseptualnyi pidhody do rozrobkyi zagalnoyi metodyiki]*. Actual problems of economy, 2, 57-68.
9. Karev, B. 2002. *Depreciation [Raschet amortyzatsiyi]*. Accounting and auditing, 2, 19-32.
10. Kononenko, T., Zamlynskyi V. (2003). *On the possibility of the integration method of depreciation [Pro mozlivostyi integratsiyi narahuvannya amortyzatsiyi]*. Accounting and Auditing, 10, 24-28.
11. Lisowskyi, I. V. (2003). *The economic nature of depreciation of current concepts and functions [Ekonomichna pryroda amortyzatsiyi: suchasni kontseptsiyi ta funktsiyi]*. Bulletin of the University of Technology Podillya. Economics, 1, 2, 110-113.
12. *Tax Policy in Ukraine: state, problems and prospects. (2008). [Podatkova politika v Ukrayini]*. Kiyiv. Knowledge of Ukraine.
13. *Tax Code of Ukraine [Podatkovyyi Kodeks Ukrayiny]*. (2010). The Voice of Ukraine, 229–230, 4-62.
14. Sokolov, M. (2011). *Increased depreciation policy as a factor of economic growth [Aktivizatsiya amortizatsionoyi politykyi yak factor ekonomichnogo zrostannya Rosiyi]*. Economy of Ukraine, 12, 71-80.
15. Sokolov, M. (2010). *Phantom of the theory of taxation (as Arthur Laffer curve) [Fantom u teorii opodatkuвання (pro krivu Laffera)]*. Economy of Ukraine, 7, 73-80.
16. Stipahno, V. A. (2006). *Tax Policy in Ukraine: Challenges and areas for improvement [Podatkova polityka Ukrainy: problemy ta napryamyi udoskonalennya]*. Formation of market relations in Ukraine, 7, 23-28.
17. Tugan-Baranovsky, M. I. (2004). *Industrial crises. Sketch of the social history of England [Promishlenniye krizisy. Ocherk o sotsialnoy istoriyi Angliyi]*. Kiyiv. Naukova Dumka.
18. Shablysta, L. A. (2011). *New emphasis in public policy financial support to industrial enterprises in the post-crisis period [Novi aktsenti v derzavniy politiki finansovoyi pidtrimki promislovikh pidpriemstv v post krizoviy period]*. Economy of Ukraine, 12, 46-57.
19. Shvaika, L. A. (2008). *State Issues [Derzavne regulyuvannya ekonomikoy]*. Kiyiv.: Knowledge.

Стаття надійшла до редакції 05.05.2013 р.

Катерина Миколаївна ЯРОШ

аспірант кафедри статистики,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Львівська площа, 14, м. Київ, 04053, Україна
E-mail: fillkat@yandex.ru
Телефон: +380937255566

АНАЛІЗ ІНДИКАТОРІВ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Ярош, К. М. Аналіз індикаторів боргової безпеки України [Текст] / Катерина Миколаївна Ярош // 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», 2013. – Том 13. – С. 207-213. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено основні індикатори безпеки країни за рівнем державної заборгованості, суть яких полягає у співвідношенні між державним боргом, витратами на його погашення і обслуговування та такими показниками, як: валовий внутрішній продукт, експорт товарів і послуг, доходи державного бюджету. Вказано на доцільність оцінки індикаторів боргової безпеки в динаміці і, таким чином, проаналізовано боргові коефіцієнти за 2003-2012 рр. Зазначено, що боргові індикатори мають граничні значення, перевищення яких свідчить про наявність ризиків виникнення проблем з обслуговуванням боргу. У зв'язку з цим, узагальнено міжнародний та національний досвід визначення порогових значень індикаторів боргової безпеки. З використанням граничних значень цих коефіцієнтів оцінено сучасний стан боргової безпеки України.

Ключові слова: державний борг, боргові індикатори, граничні значення, боргова безпека, платоспроможність, боргове навантаження.

Екатерина Николаевна ЯРОШ

АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Аннотация

Определены основные индикаторы безопасности страны по уровню государственной задолженности, суть которых заключается в соотношении между государственным долгом, расходами на его погашение и обслуживание и такими показателями, как: валовой внутренний продукт, экспорт товаров и услуг, доходы государственного бюджета. Подчеркнута целесообразность оценки индикаторов долговой безопасности в динамике и, таким образом, проанализированы долговые коэффициенты за 2003-2012 гг. Отмечено, что долговые индикаторы имеют предельные значения, превышение которых свидетельствует о наличии риска возникновения проблем с обслуживанием долга. В связи с этим, обобщен международный и национальный опыт определения пороговых значений индикаторов долговой безопасности. С использованием предельных значений этих коэффициентов оценено современное состояние долговой безопасности Украины.

Ключевые слова: государственный долг, долговые индикаторы, предельные значения, долговая безопасность, платежеспособность, долговая нагрузка.

Kateryna Mykolayivna YAROSH

Postgraduate student, Department of Statistics,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Lvivska Square, 14, Kyiv, 04053, Ukraine
E-mail: fillkat@yandex.ru
Phone: +380937255566

THE ANALYSIS OF THE DEBT SAFETY INDICATORS OF UKRAINE

Abstract

In the article there have been determined the main indicators of national safety according to the level of public debt, the essence of which consists in the correlation between public debt, expenditures for its repayment and servicing and indices such as: gross domestic product, export of goods and services, national budget income. Expediency of evaluation of debt safety indicators has been showed over time and, consequently, debt indexes for the years 2003-2012 have been analyzed. It has been specified that debt indicators have marginal values the overrun of which gives evidence of the existence of risks of rise of servicing debt problems. In connection with this, international and national practices of determining threshold values of debt safety indicators have been generalized. The actual condition of Ukraine's debt safety has been evaluated by using the marginal values of these indexes.

Keywords: public debt, debt indexes, marginal values, debt safety, financial solvency, debt load.

JEL classification: H630

Вступ. Державна заборгованість відіграє значну роль у фінансово-економічному житті країни. З однієї сторони, за умови ефективного використання залучені ресурси можуть бути потужним фактором економічного зростання. А здатність країни своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання позитивним чином впливає на довіру кредиторів до держави, і, як наслідок, відкриває нові можливості для міжнародної інтеграції країни. Водночас неконтрольоване накопичення боргу поруч із неефективним використанням позикових коштів може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність.

Через свою актуальність проблема державної заборгованості набула широкого дослідження в працях багатьох як досвідчених, так і молодих науковців, серед яких Т. Вахненко, А. Єріна, В. Калитчук, Н. Кравчук, О. Царук, С. Юрій. У висвітленні питання визначення боргових індикаторів значний внесок був також зроблений фахівцями міжнародних фінансових організацій – насамперед слід назвати МВФ.

Метою статті є визначення основних індикаторів боргової безпеки і з використанням граничних значень цих коефіцієнтів - оцінка боргової ситуації в Україні.

Для оцінювання рівня боргової безпеки країни використовується низка показників. Їх розрахунок ґрунтується на співвідношенні між державним боргом, витратами на його погашення і обслуговування та такими показниками, як: ВВП, експорт товарів і послуг, доходи державного бюджету тощо. Індикатори боргової безпеки прийнято обмежувати пороговими або граничними значеннями, оскільки до певних меж ситуація із впливом боргу на економіку і

фінансово-кредитну сферу країни загалом може перебувати під контролем держави, однак перевищення цих меж призводить до виникнення і поглиблення кризових явищ у країні [1]. Дуже важливим при цьому є аналіз коефіцієнтів у динаміці, а не в якості статичних показників. Адаже аналіз динаміки показників боргової безпеки у часі (особливо разом з іншими макроекономічними змінними) може допомогти розробити систему «сигналів раннього попередження» про можливі боргові кризи або проблеми з обслуговуванням заборгованості [2, с. 183].

У теорії та на практиці не існує жорстко фіксованого універсального переліку показників для оцінювання критичності обсягів державних запозичень, який підходив би для країн із різним рівнем економічного розвитку. Так само не існує єдиної методики визначення граничних рівнів індикаторів боргової безпеки. Відтак порогові значення боргових показників не потрібно сприймати як догму, тому що, як свідчить світова практика, задовільні значення боргових індикаторів ще не гарантують відсутності у позичальника боргових проблем [3].

Одним із головних узагальнюючих показників стану заборгованості країни є відношення загального обсягу державного боргу до ВВП. Він дає змогу оцінити рівень боргового навантаження на економіку держави, а також відображає її можливості розрахуватися з кредиторами, виходячи з економічного потенціалу.

Існують різні погляди на визначення граничного значення відношення державного боргу до ВВП. Відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки критичним рівнем показника вважається 55% [4]. У Бюджетному

кодексі України граничне значення коефіцієнта встановлено на рівні 60% [5]. Цей поріг запозичено із практики Європейського Союзу, однак для України така цифра вважається дещо завищеною. По-перше, в Європейському Союзі до державного боргу відносять ширше коло зобов'язань порівняно з Україною. По-друге, такий рівень заборгованості вважається безпечним для країн із розвинутою економікою. Для країн із перехідною економікою (до яких відноситься і Україна) економічно безпечне порогове значення цього коефіцієнта повинно бути нижчим. Причини цього лежать насамперед у площині

недостатнього рівня розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів, залежності від зовнішніх ринків капіталу, світового попиту на експорт тощо. Результати досліджень міжнародних фінансових організацій та вітчизняних дослідників показують, що державний борг України не повинен перевищувати 35-40% ВВП. Зокрема, в Меморандумі про співробітництво з МВФ закладено мету зниження до 2015 р. загального обсягу державного боргу до рівня не вище ніж 35% від ВВП [6].

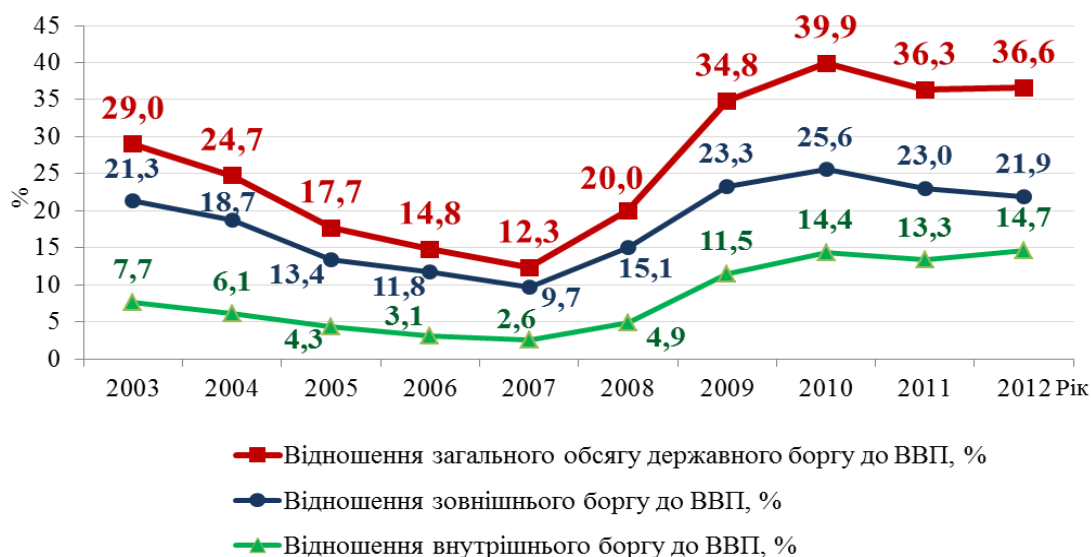


Рис. 1. Динаміка відношення державного боргу до ВВП у 2003-2012 рр.

У 2012 р. відношення державного боргу до ВВП склало 36,6% (рис. 1, за даними [10; 12]). Це значення є дещо нижчим за піковий 2010 р., коли показник досяг майже 40%, однак значно перевищує рівень докризових років. Якщо брати офіційно встановлену допустиму межу в 55-60%, то розрахований індикатор свідчить про відсутність загрози борговій безпеці.

Як індикатори боргової безпеки, також окремо розраховуються відношення державного зовнішнього та внутрішнього боргу до ВВП. Відношення зовнішнього державного боргу до ВВП характеризує ступінь боргової залежності національної економіки від зовнішнього фінансування [7, с. 287]. Це співвідношення дозволяє отримати певне уявлення про можливості обслуговування боргу за рахунок переключення ресурсів з виробництва товарів для внутрішнього споживання на виробництво експортних товарів [2, с. 186]. Існують різні методики визначення граничного значення цього показника. Так Світовий банк вважає критичним значення у 80-100%, Міжнародний валютний фонд – 50%, Європейський Союз – 40% (Маастрихтський критерій), а Міністерство економіки України – 25% [4]. На сьогодні найбільш прийнятною здається національна методика визначення порогового

значення, виходячи з методики розрахунку самого зовнішнього державного боргу в Україні. Адже визначення зовнішнього державного боргу, подане у Бюджетному кодексі України, значно звужує його величину і робить його не зовсім доречним для порівняння зі стандартами Світового банку, Міжнародного валютного фонду і Європейського Союзу. За останнє десятиріччя Україна один раз перетнула граничне значення – у 2010 р. цей показник досяг позначки 25,6% (рис. 1). Однак наступні роки спостерігалась позитивна динаміка скорочення відношення зовнішнього боргу до ВВП, і у 2012 р. цей коефіцієнт становив 21,9%.

Критичним рівнем відношення державного внутрішнього боргу до ВВП є 30%. У 2012 р. цей коефіцієнт становив 14,7% (рис. 1). І хоча відношення внутрішнього боргу до ВВП більш ніж удвічі менше за допустиму межу, слід звернути увагу на негативну динаміку, адже значення цього показника у 2012 р. є найбільшим за останні десять років.

Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг характеризує спроможність країни покрити заборгованість валютними доходами від експорту [7, с. 287]. За міжнародними стандартами критичне значення

становить 150%, а за національною методикою – більш ніж удвічі менше, 70% [4]. Незважаючи на те, що цей показник має порогове значення, особливо важливим є аналіз його в динаміці. Наприклад, країни, що вдаються до зовнішніх запозичень з метою фінансування інвестицій у виробництво з тривалим періодом освоєння, цілком можуть мати відносно високі значення відношення боргу до експорту. Однак цей коефіцієнт може почати знижуватися, коли

вкладені інвестиції почнуть забезпечувати продукцію, придатну для експорту. Тому в цьому контексті також важливим є цільове використання коштів [2, с. 185]. У 2012 р. відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг становило майже 47% (рис. 2, за даними [10; 12]), тобто гранично допустима межа не перетиналась. Однак, аналіз динаміки свідчить, що останніми роками ситуація із платоспроможністю України дещо погіршилася.

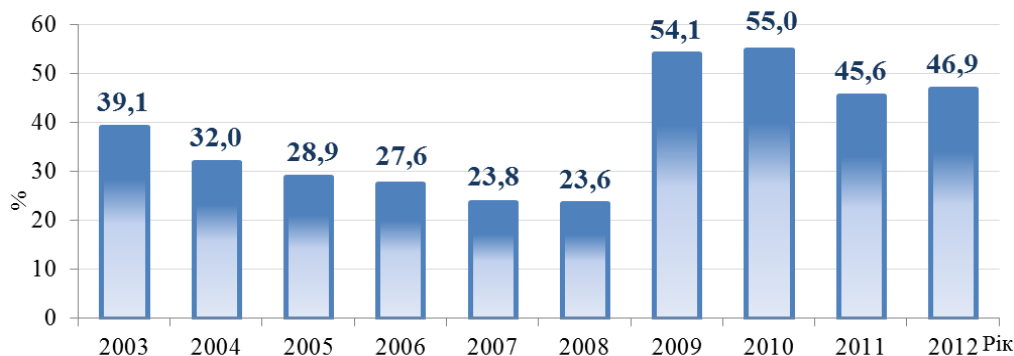


Рис. 2. Динаміка відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг у 2003-2012 рр.

У процесі оцінки боргової безпеки важлива роль також відводиться аналізу співвідношення витрат на погашення та обслуговування державного боргу з ВВП, експортом товарів і послуг, доходами державного бюджету.

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг (коефіцієнт норми обслуговування боргу) характеризує боргову спроможність країни, тобто показує, яка частина доходів від експорту витрачається на погашення й обслуговування зовнішнього боргу. Міжнародні організації (Світовий банк, Європейський союз) встановлюють порогове значення на рівні 20-25%.

Перевищення граничного значення свідчить про серйозні проблеми у валютно-фінансовій сфері країни і потенційні загрози борговій безпеці [1]. У 2012 р. відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, за попередніми даними, становило 5,5% (рис. 3, за даними [9; 11; 12]). Незважаючи на те, що ця цифра в декілька разів менша за граничне значення, варто звернути увагу на те, що за останнє десятиріччя це співвідношення є найбільшим (перевищивши навіть показник кризового 2009 р.). А це свідчить про погіршення платоспроможності України.

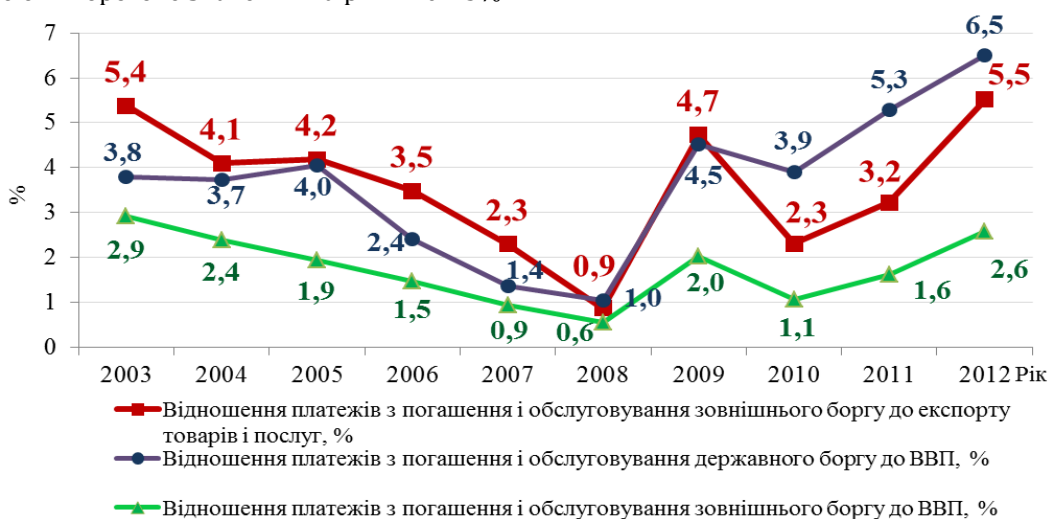


Рис. 3. Динаміка боргових індикаторів у 2003-2012 рр.

Відношення платежів з погашення й обслуговування державного боргу до ВВП має пороговий рівень 7%. У 2012 р. цей показник склав 6,5% (рис. 3, за даними [9; 11; 12]). Аналіз динаміки свідчить про стабільне зростання цього співвідношення протягом останніх трьох років. Якщо ситуація не зміниться, то в найближчій перспективі можна очікувати перевищення

граничного рівня, що свідчатиме про потенційні загрози борговій безпеці України.

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу до ВВП характеризує вартість отриманих запозичень для української економіки. Критичним рівнем цього показника вважається 5%. У 2012 р. це співвідношення становило 2,6%, що майже вдвічі менше за порогове значення.



Рис. 4. Динаміка боргових індикаторів у 2003-2012 рр.

У процесі оцінювання боргової безпеки також важливим є аналіз показників, що характеризують ступінь боргового тиску на державний бюджет. Такими індикаторами є відношення платежів з погашення і обслуговування державного боргу (як загального обсягу, так і окремо зовнішнього та внутрішнього) до доходів державного бюджету. Граничні значення цих коефіцієнтів визначені в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки. Зокрема, пороговим рівнем для відношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету встановлено 20% [4]. У 2012 р. показник склав 10,5% (рис. 4, за даними [9; 11; 12]). Незважаючи на те, що за цим коефіцієнтом Україна далека від граничної межі, однак рівень тиску на бюджет за останні два роки зріс більш ніж удвічі. Відношення платежів з погашення і обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету у 2012 р. становило 16% при пороговому рівні в 25%. Аналіз динаміки цього показника свідчить про погіршення ситуації протягом останніх років, адже значення цього коефіцієнта в 2012 р. є найбільшим за останнє десятиліття. Відношення сукупних платежів з обслуговування державного боргу до доходів державного бюджету у 2012 р. склало 26,4% (граничне значення – 45%).

Безумовно, розраховані показники – це не повний перелік боргових індикаторів, адже в практиці міжнародних організацій таких коефіцієнтів нараховується декілька десятків. Для комплексного аналізу боргової безпеки розраховані показники боргового навантаження та платоспроможності варто доповнити показниками, що відображали б взаємозв'язок боргу із відтворюваними процесами в економіці та показниками соціального розвитку країни [8]. Одним із таких показників є державний борг у розрахунку на одну особу. У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки для зовнішньої заборгованості в розрахунку на одну особу встановлено граничну межу у 200 дол. США [4]. Протягом останніх десяти років цей показник завжди перевищував пороговий рівень. Аналіз динаміки свідчить про постійне стабільне зростання коефіцієнта, і на кінець 2012 р. його значення досягло 848 дол. США (рис. 5, за даними [10; 12]), що більш ніж чвертеро перевищує критичне значення. Аналогічна ситуація склалася і з показниками загального обсягу державного боргу та рівня внутрішньої заборгованості у розрахунку на одну особу – їх значення з кожним роком зростають. Це пояснюється як стабільним збільшенням обсягів державної заборгованості, так і зменшенням чисельності населення України.

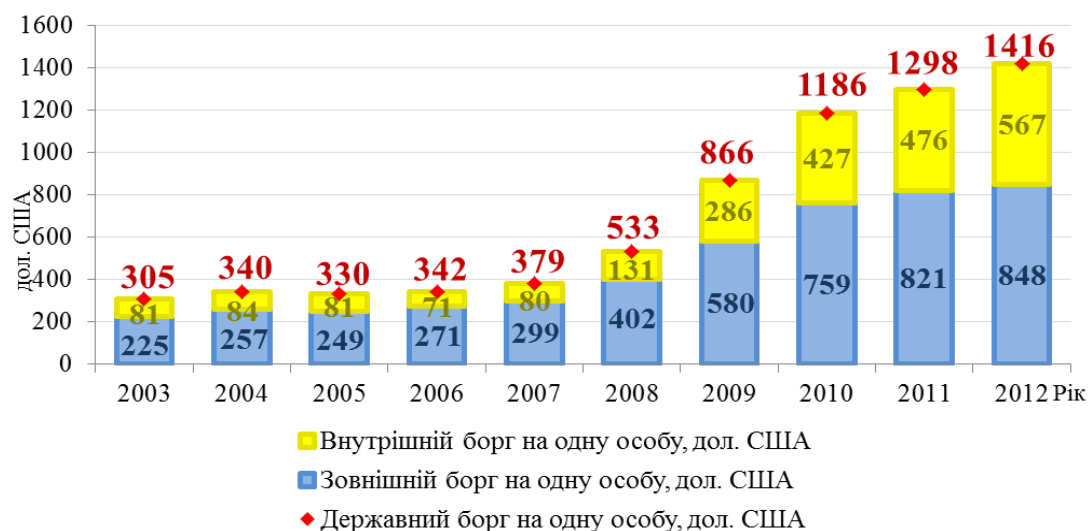


Рис. 5. Динаміка державного боргу у розрахунку на одну особу у 2003-2012 рр.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Використання граничних значень боргових індикаторів носить досить умовний характер, адже порогові значення не є жорстко встановленими рівнями, перевищення яких неминуче означає наявність боргових проблем. Розрахунок боргових коефіцієнтів має на меті виявлення потенційних ризиків, пов'язаних із заборгованістю, адже що далі значення розрахованих показників від критичних рівнів, то більша вірогідність того, що держава зможе вчасно і в повному обсязі погашати і обслуговувати накопичений борг. Також у цьому контексті дуже важливим є аналіз боргових індикаторів у

динаміці (навіть експерти міжнародних фінансових організацій вважають за необхідне використовувати боргові індикатори, аналізуючи їх зміну протягом, як мінімум, 4-5 років). Що стосується України, то майже всі розраховані боргові індикатори є меншими за гранично допустимі норми. Однак аналіз динаміки коефіцієнтів свідчить про погіршення боргової ситуації в Україні у 2012 р. – порівняно з попереднім роком зросло боргове навантаження на економіку, ступінь боргового тиску на державний бюджет є найбільшим за останнє десятиріччя, платоспроможність також знизилася.

Список літератури

1. Кравчук, Н. Колізії боргової безпеки держави: Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору / Н. Кравчук // Наука молода. — 2005. — № 3. — С. 74-82.
2. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей [Електронний ресурс] / Международный Валютный Фонд. — 2003. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/eds/guide/guider.pdf>.
3. Карапетян, О. Управління державним зовнішнім боргом: методологія оцінки боргової стійкості / О. Карапетян // Наука молода. — 2008. — № 10. — С. 101-109.
4. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки : наказ від 02.03.2007 р. № 60 / Міністерство економіки України. — 2007. — №60. — Додаток 1.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. (редакція від 24.04.2013 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Калитчук, В. Державний борг: управління ризиками і інші нотатки. 60% від ВВП [Електронний ресурс] / В. Калитчук. — 2010-2011. — Режим доступу: <http://www.public-debt.in.ua/2012/01/60.html>.
7. Манцуоров, І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: монографія / І. Г. Манцуоров. — К.: КНЕУ, 2006. — 392 с.
8. Царук, О. В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О. В. Царук // Світ фінансів. — 2007. — № 1. — С. 46-50.
9. Офіційний сайт Рахункової палати України. — Режим доступу: www.ac-rada.gov.ua.
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. — Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
11. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. — Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Kravchuk, N. (2005). Collisions of debt safety of the State: Ukraine in the system of world indicators of safety of global economic space [Kolizii borhovoї bezpeky derzhavy: Ukraina v systemi svitovykh indyikatoriv bezpeky hlobalnoho ekonomichnoho prostoru]. Nauka moloda, 3, 74-82.
2. External debt statistics: guide for compilers and users (2003). Washington, D. C.: International Monetary Fund.
3. Karapetian, O. (2008). Management by national external debt: methodology of debt stability evaluation [Upravlinnia derzhavnym zovnishnim borhom: metodolohiia otsinky borhovoї stiikosti]. Nauka moloda, 10, 101-109.
4. Decree "On approval of the methods of calculation of economic safety level" (2007) [Nakaz "Pro zatverdzhennia metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky"]. Ministry of Economy of Ukraine, 60.
5. Budget Code of Ukraine (2010) [Biudzhetni kodeks Ukrainy]. The Verkhovna Rada of Ukraine. zakon4.rada.gov.ua. Retrieved May 7, 2013, from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
6. Kalytchuk, V. Public debt: management of risks and other notes. 60% of GDP (2010-2011) [Derzhavnyi borh: upravlinnia ryzykamy i inshi notatky. 60% vid VVP]. Public-debt.in.ua. Retrieved May 7, 2013, from: <http://www.public-debt.in.ua/2012/01/60.html>
7. Mantsurov, I. G. (2006). Statistics of economic growth and competitiveness of the country: monograph [Statystyka ekonomichnoho zrostannia ta konkurentospromozhnosti krainy: monohrafiia]. Kyiv: KNEU.
8. Tsaruk, O. (2007). Conceptual grounds and statistic indicators of estimation of debt safety of the country [Kontseptualni osnovy ta statystychni indykatory otsinky borhovoї bezpeky derzhavy]. Svit Finansiv, 1, 46-50.
9. Accounting Chamber of Ukraine. Retrieved May 7, 2013, from: www.ac-rada.gov.ua.
10. Ministry of Finance of Ukraine. Retrieved May 7, 2013, from: www.minfin.gov.ua.
11. State Treasury Service of Ukraine. Retrieved May 7, 2013, from: www.treasury.gov.ua.
12. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved May 7, 2013, from: www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 330.322

Владимир Петрович КОЛЕСНИКОВ

кандидат экономических наук,
профессор кафедры маркетинга,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
ул. Гагарина, 8, г. Днепропетровск, 49005, Украина
E-mail: chupryna_n_n@mail.ru

Даниил Сергеевич УРСУЛ

магистрант кафедры маркетинга,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
ул. Гагарина, 8, г. Днепропетровск, 49005, Украина

ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Колесников, В. П. Инновационные пути развития банковской системы [Текст] / Владимир Петрович Колесников, Даниил Сергеевич Урсул // 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», 2013. – Том 13. – С. 214-222. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

В статье рассмотрен рынок банковских услуг Украины, а также изучена его динамика и осуществлен прогноз. Проанализированы основные критерии, которыми руководствуются клиенты при выборе и доверии банку, также сущность и экономическое содержание инноваций; выявлена конкуренция на рынке банковских услуг; сделан анализ полученных данных при проведении исследования. Появления нового банковского продукта увеличит количество клиентов и кредитный портфель банка. Так как новый продукт нацелен на студенчество, а это потенциальный средний класс в Украине, банк получает конкурентное преимущество по сравнению с другими банками во времени привлечения потенциально обеспеченных клиентов в будущем. Повышение качества предоставляемых банковских услуг является основной целью работы банков при возрастающей конкуренции в Украине.

Ключевые слова: банк, маркетинговые исследования, инновация, анализ, конкуренция.

Володимир Петрович КОЛЕСНИКОВ, Даниїл Сергійович УРСУЛ

ИННОВАЦІЙНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Анотація

У статті розглянуто ринок банківських послуг України, а також вивчено динаміку та здійснено прогноз ринку. Проаналізовано основні критерії, якими керуються клієнти при виборі та довірі до банку, також сутність та економічний зміст інновацій, виявлено конкуренцію на ринку банківських послуг, зроблено аналіз отриманих даних при проведенні маркетингового дослідження. Поява нового банківського продукту дозволить збільшити кількість клієнтів та кредитний портфель банку. Через те що новий продукт орієнтований на студентську молоддь, а вони у майбутньому і є потенціальний середній клас України, то банк отримує конкурентні переваги порівняно з іншими банками у часі по залученню потенційно забезпечених клієнтів у майбутньому. Підвищення якості наданих банківських послуг є основною ціллю роботи банків при зростаючій конкуренції між банками України.

Ключові слова: банк, маркетингові дослідження, інновація, аналіз, конкуренція.

© Владимир Петрович Колесников, Даниил Сергеевич Урсул, 2013

Volodymyr KOLESNIKOV

Assistant professor of marketing,
Ukrainian State University of Chemical Technology
Gagarin str., 8, Dnipropetrovsk, 49005, Ukraine

Danyil URSUL

Magistr of marketing,
Ukrainian State University of Chemical Technology
Gagarin str., 8, Dnipropetrovsk, 49005, Ukraine

INNOVATIVE WAYS OF DEVELOPMENT OF BANKING SYSTEM

Abstract

In the article the market of bank services of Ukraine is considered. The dynamics and market forecast are studied. Basic criteria which are followed by clients while choosing and trusting to the bank, also essence and economic maintenance of innovations are analysed. The competition on the market of bank services is exposed. The analysis of obtained data during carrying out marketing research is done. The appearance of new bank product will increase the amount of clients and credit brief-case of bank. As the new product is oriented on a student who represents a potential middle class in Ukraine, i.e. a bank receives a competitive advantage as compared to other banks on bringing potentially well-to-do clients in the future. Improvement of the quality of the bank services is the primary purpose of banks work during the increasing competition between banks in Ukraine.

Keywords: bank, marketings researches, innovation, analysis, competition.

JEL classification: G2

Вступление. Банки принадлежат к числу наиболее регулируемых организаций и учреждений. Это связано с ролью финансовых институтов как кровеносной системы экономики. Надежность и независимость банковской системы является одной из основ экономической безопасности, независимости самого государства.

Проблеме исследования и конкурентоспособности банковского рынка Украины, а также анализу данных, полученных при сборе информации, посвящено большое количество публикаций отечественных и зарубежных ученых, в частности: Авдашевой С. [2], Азоева Г. Л. [3], Старостина А. А. [4], Багиева Г. Л. [5], Портера М. [6; 7], Роговицкого А. А. [8], Тарасевича Х. [5]

Формулирование цели статьи и задачи. Целью данной работы является ознакомление с общими принципами и методами процесса маркетингового исследования и использования информационных технологий для проведения анализа рынка банковских услуг в Украине, а также усовершенствование и позиционирование банковских услуг на фоне конкурентов.

В ходе работы решаются следующие задачи: изучение рынка по предоставлению банковских услуг; изучение динамики рынка; определение критериев, которыми руководствуются потребители при выборе того или иного банка;

прогноз изменения рынка; независимое мнение; создания банковских инноваций; проведения анкетирования.

Изложение основного материала. Банковская конкуренция — экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли [1].

Банковскую конкуренцию следует рассматривать как разновидность конкуренции вообще, при этом учитывая специфические особенности рынка банковских услуг, закономерности развития банковской системы в целом [2]. Сферой банковской конкуренции является банковский рынок, который представляет собой совокупность рынков сбыта банковских услуг. Его специфика заключается в том, что это — очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов [3].

В связи с этим представлен рейтинг, который показывает основную пятерку конкурентов «ПриватБанка», хотя это не помешало последнему в 2012 году занять первое почетное место.

Таблица 1. Активы основных банков на 1 октября 2012 г.

№	Банк	Активы, млн. грн	Балансовый капитал, млн. грн	Обязательства млн. грн
1	«ПриватБанк»	164 562,83	17 754,36	146 808,47
2	«Ощадбанк»	86 532,19	17 873,82	68 658,37
3	«Укрэксимбанк»	78 674,43	17 745,99	60 928,44
4	«Райффайзен Банк Аваль»	47 433,68	6 329,65	41 104,03
5	«Проминвестбанк»	41 823,70	5 044,70	36 779,00
...
137	«Украинский банк реконструкции и развития»	142,69	82,08	60,61

Рейтинг самых надежных банков Украины составлен на базе официальной статистики, предоставленной Национальным банком Украины (НБУ) в 2013 году.

При составлении рейтинга крупнейших украинских банков учитывалась — способность банка без задержки вернуть депозиты, в случае, если у него появятся финансовые проблемы или проблемы по погашению кредитов и росте задолженности клиентов, а также уровень поддержки акционеров. Не стоит забывать, что крупные системные банки всегда могут рассчитывать на поддержку государства и материнских компаний.

Конкурентная стратегия является составной частью банковской стратегии в целом [6].

К числу наиболее распространенных конкурентных стратегий банков относят[7]:

– стратегия дифференциации;

– стратегия концентрации;

– стратегия минимизации издержек.

Каждая из конкурентных стратегий представляет собой фундаментально особый подход к получению конкурентных преимуществ и к тому, как удержать их в течение длительного периода времени. Согласно канонической теории Портера[8], конкурентное преимущество на рынке возникает на основе представления потребителям продукции, дающей большую ценность за ту же стоимость (стратегия дифференциации), или предоставления равной ценности, но за меньшую стоимость (стратегия минимизации издержек).

Также был создан опрос, на основе которого можно увидеть отзывы клиентов, на основе которых потенциальный клиент может принимать решения, с каким банком сотрудничать, а это немаловажный фактор.

Таблица 2. Народный рейтинг банков Украины

№	Название банка	рейтинг	средний балл	учтённых отзывов
1	«Платинум Банк»	49,4 (49,392)	3,45	11 из 37
2	«Первый Украинский Международный Банк»	47,3 (47,307)	3,25	8 из 24
3	«Финансовая Инициатива»	45,7 (45,668)	4,25	4 из 6
...
61	«ПриватБанк»	19,0 (18,988)	1,72	134 из 305
...
71	«Фольксбанк»	0,0 (0,000)	0	0 из 1

Рейтинг банков рассчитывался на основе отзывов посетителей сайта Банки.ua об уровне обслуживания и качестве услуг банков Украины. Оценка влияла на рейтинг только после проверки отзыва администратором; позиции рейтинга пересчитываются один раз в сутки. Группа экспертов оставляла за собой право засчитывать или не засчитывать оценки посетителей. При разработке опроса приветствовались любые отзывы, основанные на личном опыте клиентов различных банков.

Как видно по таблице 3. клиентов «ПриватБанка» не устраивают различные услуги и действия банка и из-за этого он оказался на 61-м месте, а плохая отметка влияет на посетителей, которые либо зашли впервые или уже заходили на сайт и могут определить по отзывам, с каким именно банком сотрудничать.

Но каждой причине есть свое обоснование, также был проведен анализ на другом сайте, который показал статистику банков Украины, о которых оставляют самое большое количество отзывов как позитивных, так и негативных.

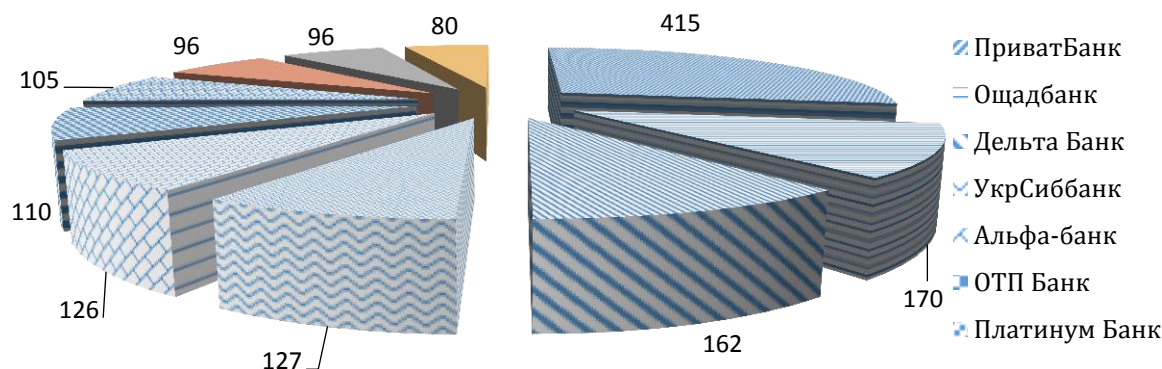


Рис. 1. Самые популярные банки Украины по отзывам респондентов

Очевидно, что о «ПриватБанке» оставлено большое количество отзывов, которое опережает конкурентов во множество раз. Это происходит потому, что у «ПриватБанка» довольно большой круг клиентов и за счет этого невозможно угодить каждому посетителю или пользователю услугами.

Можно сделать вывод, что благодаря значительным доходам, а также способности увеличения капитала, «ПриватБанк» остается одним из самых устойчивых, конкурентоспособных и платежеспособных банков Украины.

Был создан инновационный банковский продукт – «СТУДЕНТ-ЖИЛЬЕ» – это пластиковая карта «ПриватБанка», которая дает возможность пользоваться как собственными деньгами на карте, так и кредитными средствами банка.

Для того, чтобы узнать привлекательность инновационного продукта "СТУДЕНТ-ЖИЛЬЕ", был создан опрос, и чтобы полученные данные можно было обработать, прежде всего следует сделать выводы по каждому задаваемому респонденту вопросу отдельно.

Маркетинговое исследование – это систематический поиск, сбор, анализ и представление данных и сведений, относящихся к конкретной рыночной ситуации, с которой пришлось столкнуться предприятию [5].

Роль маркетинговых исследований в принятии управленческих решений за последние годы существенно возросла. Это связано с современным состоянием рынка, которое характеризуется высокой изменчивостью всех факторов маркетинговой среды и чрезвычайной сложностью предсказания направлений ее развития. Для хозяйственных субъектов последствия неправильного выбора их руководителями рыночной стратегии и тактики. Снизить риск при принятии управленческих решений руководству фирмы поможет достаточная информация о рынке [4].

На первом этапе статистического анализа данных выявили целевую группу респондентов, а именно их пол и возраст.

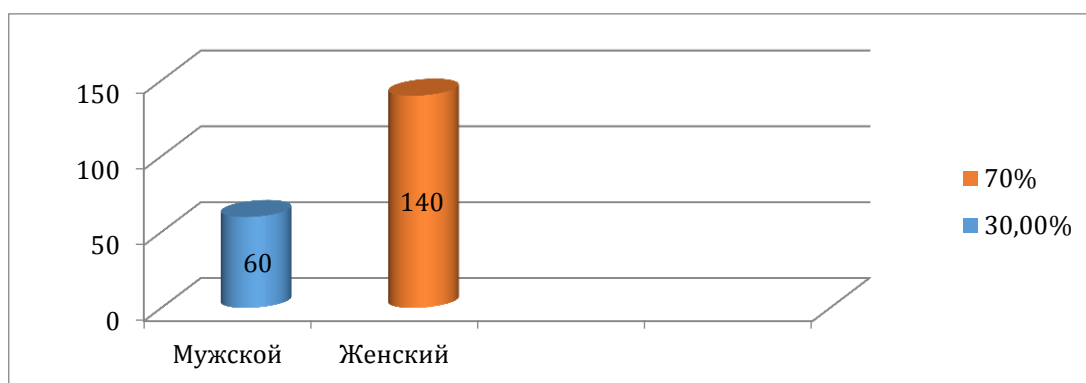


Рис. 2. Количество опрошенных респондентов и их пол

В опросе приняли большее участие особи женского пола и это немаловажно, поскольку, как доказано психологами, женщины психологически

воздействуют на мужчин с целью приобретения чего-либо.

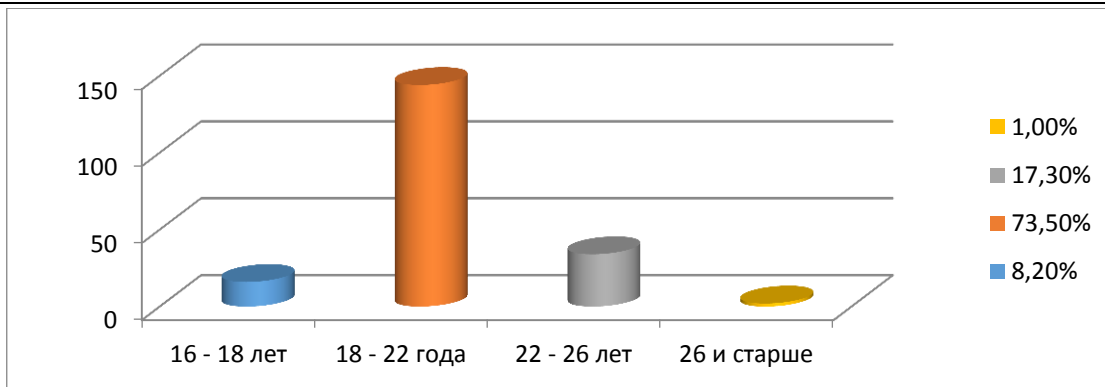


Рис. 3. Возрастная группа респондентов

Целевой аудиторией, конечно же, считаются студенты, возрастом от 18 до 24 лет, так как именно они могут дать понять, нуждаются ли

сейчас в такой банковской услуге, как «Студент - Жилье».

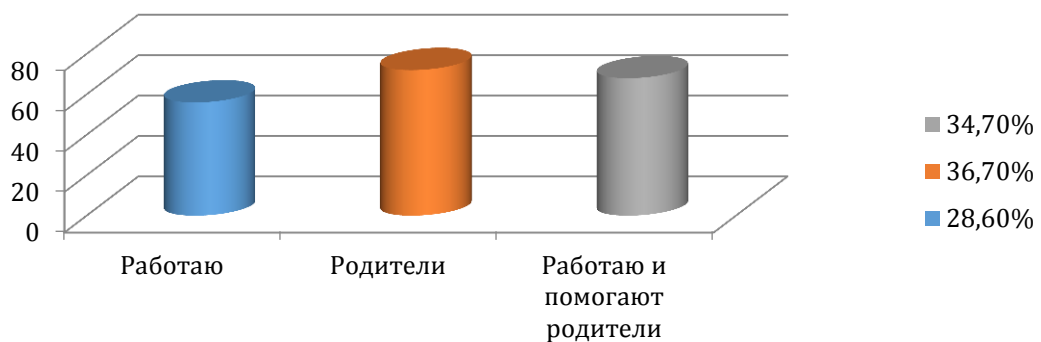


Рис. 4. Источник дохода респондентов

В вопросе можно было выбрать только один из вариантов ответа. По данным таблицы 4. видно, что большинство респондентов уже работают или

подрабатывают и в это же время им помогают родители, то есть источник доходов для возврата средств практически стабилен.

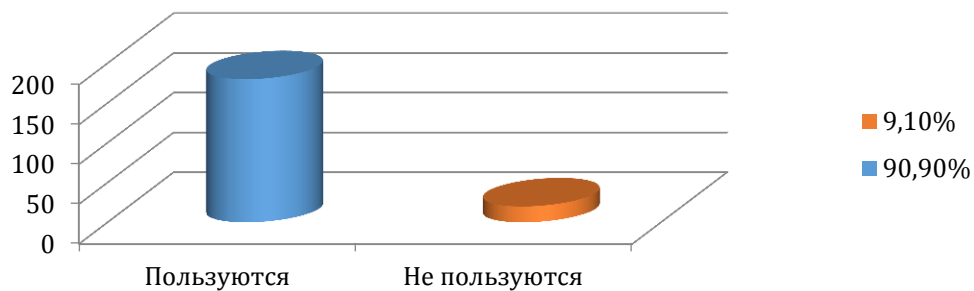


Рис. 5. Пользуются ли респонденты банковскими услугами

По рис. 5. видно, что большинство респондентов пользуются услугами банков, а

значит, понимают, с кем имеют дело, и доверяют им.

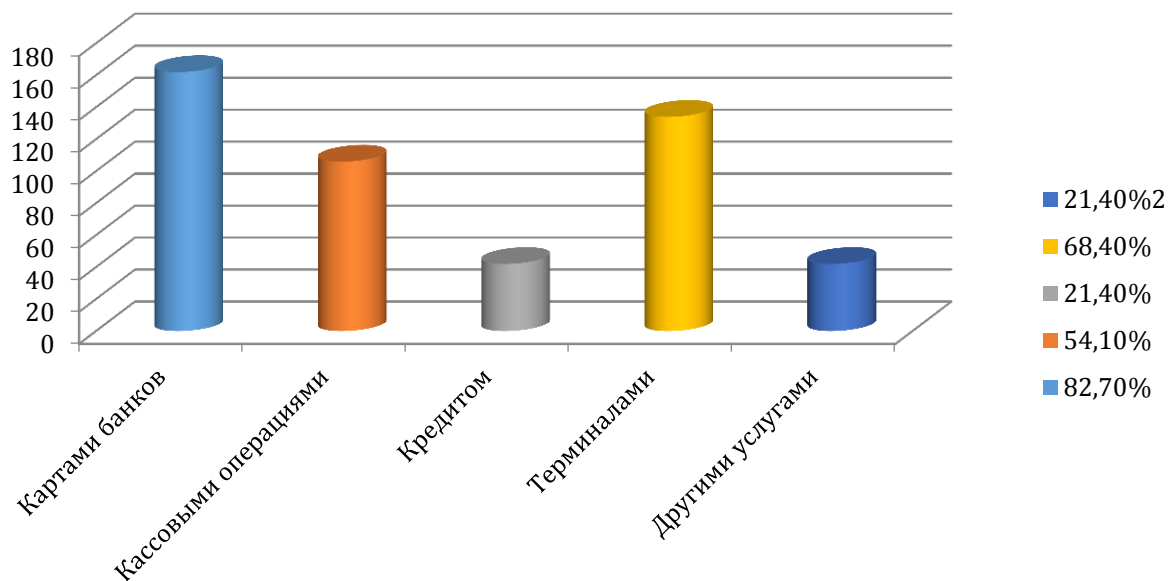


Рис. 6. Банковские услуги, которыми пользуются респонденты

Вопрос позволил понять, с какими банковскими услугами респондент имел дело, то есть изучается осведомленность о тех или иных

услугах, предоставляемых банками. При ответе респондент мог выбрать несколько вариантов.

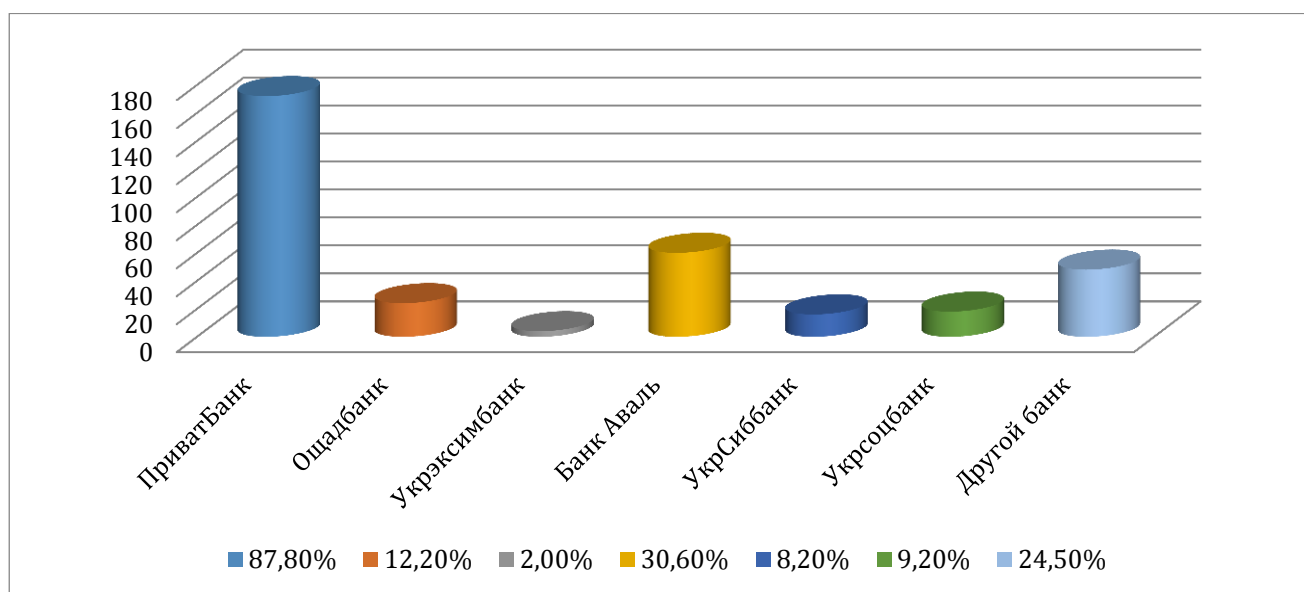


Рис. 7. Услугами какого банка пользуются респонденты

По таблице можно сделать вывод, что большинство респондентов пользуются услугами «ПриватБанка», а значит услуга «Студент-Жилье», нацеленная на потенциального потребителя, как

раз совпадает с интересами «ПриватБанка», так как у него большее сотрудничество со студентами.

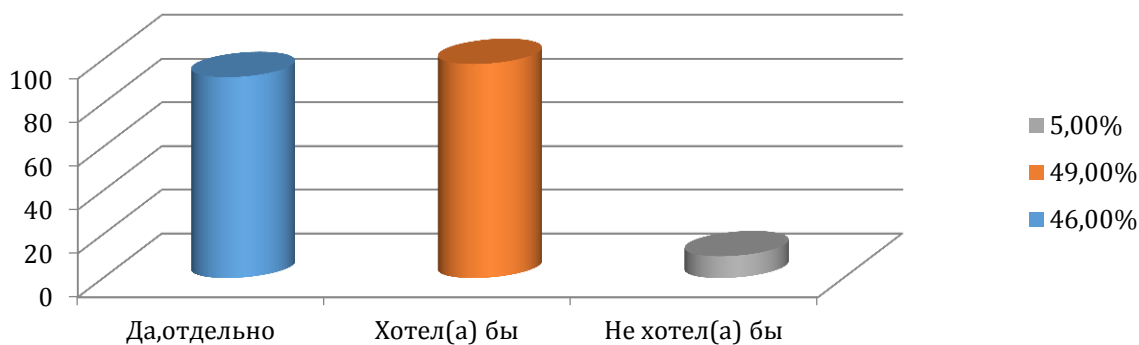


Рис. 8. Проживают ли респонденты одни и хотели бы они жить отдельно от родителей

По рисунку 8 можно сказать, что половина респондентов уже проживает отдельно, но это могут быть общежития, съемные квартиры или собственные квартиры. Если общежития, то рано или поздно придется снимать квартиры. Есть еще и те, кто живет с родителями, но хотят жить отдельно, то есть также рано или поздно они

начнут съезжать на квартиры при разных обстоятельствах, так как большинство респондентов уже в возрасте 18-25 лет. Можно сказать, что это потенциальная группа потребителей такого продукта, как «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ».

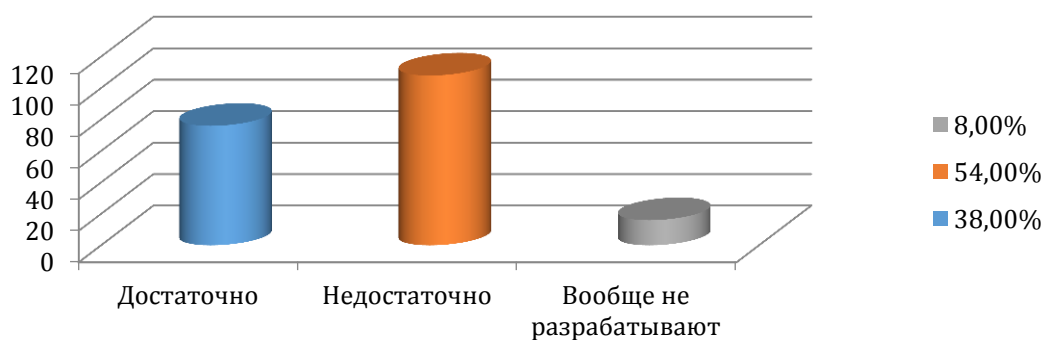


Рис. 9. Достаточно ли банковских услуг разрабатывают для студентов по мнению респондентов

Большее половины опрошенных решили, что в наше время банки Украины не особо уделяют

студентам внимание, разрабатывая новые продукты и услуги.

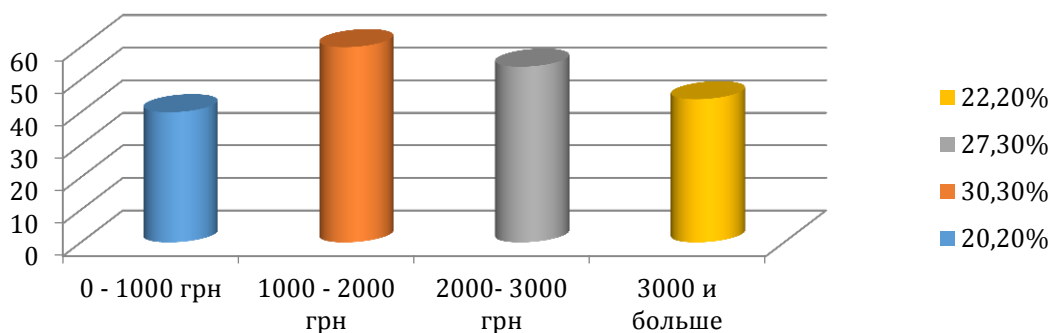


Рис. 10. Респонденты указали максимальную сумму кредита, которую можно вернуть через 2 месяца

После 9-ти вопросов, заданных респондентам, был описан инновационный банковский продукт «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ» и его преимущества.

Банковский продукт «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ». Его возможности:

- кредит выдается на съем жилья студентам и тем, кто закончил университет, в течении 2 лет;
- с помощью него можно снимать жилье за счет средств банка и вернуть его как частями, так и сразу всю сумму в течении 2 месяцев и после истекания срока;
- позволяет жить отдельно от родителей;
- в течении 2 месяцев можно найти работу и возвращать сумму постепенно;
- за услугу Банк берет только 50 грн;
- сумма кредита 3000 грн;
- позволит почувствовать самостоятельную, взрослую жизнь.

Суть была раскрыта для того, чтобы смогли перейти к следующему и последнему респонденты понимали предлагаемую услугу и вопросу.

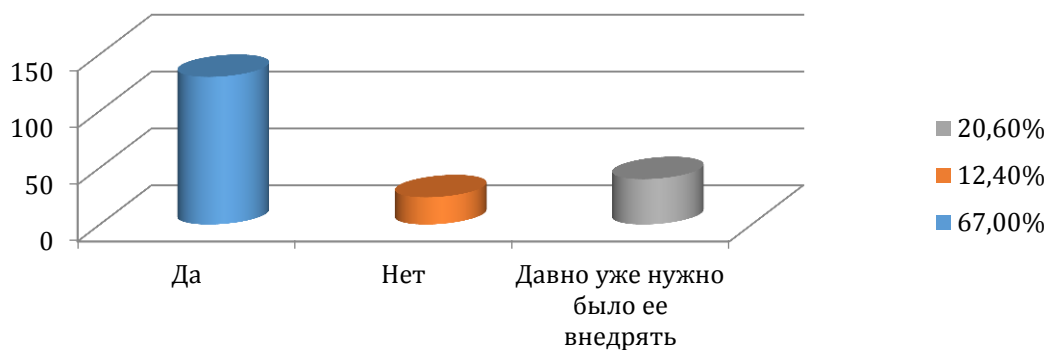


Рис. 11. Хотели бы респонденты, чтобы появилась такая услуга для студентов

В итоге можем сделать вывод, что после того, как смысл кредита «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ» был раскрыт, респонденты могли определиться, хотели бы они увидеть такой продукт у какого-либо банка, так сказать, «на витрине». Большинство опрошенных решили, что хотели бы, но 20% решили, что уже давно нужно было вводить такой банковский продукт, ну и меньшинство ответили отрицательно.

Выводы. В результате было выявлено:

- Все потребители данного рынка осведомлены и пользуются услугами банка.
- Самым популярным банком Украины является «ПриватБанк».
- Качество работы «ПриватБанка» скорее не устраивает клиентов.
- Цена на различные услуги «ПриватБанка» в основном устраивает клиентов, так в этом году «ПриватБанк» занял первое место по активам.
- Возможность появления нового продукта «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ», по мнению респондентов, была бы отличной идеей.

- Сейчас все большее количество потенциальных клиентов начинают отдавать предпочтение «ПриватБанку».
- По мнению респондентов к вопросу цены за предоставляемую услугу «СТУДЕНТ – ЖИЛЬЕ» готовы платить и продолжать пользоваться услугами в дальнейшем.

- Для расширения количества клиентов и завоевания большей доли рынка банковских услуг, «ПриватБанку» необходимо не отставать от конкурентов и предоставлять все новые услуги для возможности выбора.

Для более полного удовлетворения потребностей клиентов необходимо повысить качество предоставляемых услуг, так как статистика показывает, что по количеству негативных отзывов «ПриватБанк» занимает далеко не лучшую позицию. По негативным и позитивным отзывам человек делает для себя вывод, связываться ли ему с компанией, предоставляющей нужную ему услугу, или нет. При исследовании отзывов данного рынка, относительно предоставления услуг банков Украины, было выявлено, что «ПриватБанк»

набрал большинство негативных отзывов от своих клиентов и из-за этого потерял довольно большой круг новых клиентов.

Основными компонентами предложенного комплекса являются внедрение инновационного продукта и распространение его через различные источники информации: реклама в вузах,

брошюры в отделениях «ПриватБанка», а также СМС-рассылка.

В итоге можно отметить, что были выполнены все задачи и цели, поставленные перед маркетинговым исследованием рынка, а также разработан инновационный продукт и услуга для «ПриватБанка».

Список литературы

1. Про банки та банківську діяльність» із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
2. Авдашева, С. Б. Конкурентная политика: состав, структура, система [Текст] / С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко // Современная конкуренция. – 2010. – № 19(1). – С. 5-20.
3. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика [Текст] / Г. Л. Азоев; издательство «М». – 1996. – 300 с.
4. Старостина А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика [Текст]: підручник / А. О. Старостина, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін.; за ред. А. О. Старостиної. – К.: Знання, 2009. – 1071 с
5. Багиев, Г. Л. Маркетинг [Текст]: учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М.: Экономика, 2003. – 703 с.
6. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер; Пер. с англ. – М.: «Альпина Паблишер». – М, 2011. – 454 с.
7. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М. Портер; – М.: «Альпина Паблишер», 2008. – 480 с.
8. Роговицкий, А. А. Банковская конкуренция: новые вызовы и тенденции развития [Текст] / А. А. Роговицкий // Экономические науки. – 2007. – С. 148-151.
9. Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика [Текст]: навч. посіб. В. А. Кравченко, А. О. Старостина – К., Видавництво „Кондор”, 2009. – 220 с.
10. Чуприна Н. М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах виходу з кризи [Текст] / Н. М. Чуприна, О. В. Білоброва // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Вип. 262: В 4-х т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 936-941

References

1. Law of Ukraine "About banks and bank activity" www.zakon.rada.gov.ua
2. Avdasheva S., Shastitko A. (2010). Competition politics: composition, structure, system. *Modern competition*. 19. 5-20.
3. Azoev G. (1996). Competition: analysis, strategy and practice. 300.
4. Starostina A., Goncharova N., Krikavskiy E. (2009). Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice. Kyiv : Znannya.
5. Bagiev G., Tarasevich V., Ann H. (2003). Marketing: textbook for institutions. Moscow : Ekonomika.
6. Porter M. (2011). Competition strategy: Methodology of analysis of industries and competitors. Moscow : Alpina Publisher.
7. Porter M. (2008). Competitive edge: How to attain a high result and provide his stability. Moscow : Alpina Publisher.
8. Rogovitskiy A. (2007). Bank competition: new calls and progress trends. *Economics*, 148-151.
9. Kravchenko V., Starostina A. (2009). Risk-management: theory and practice. Kyiv : Kondor.
10. Chupryna N., Bilobrova O. (2010). Forming of strategy of development of enterprise is in the conditions of exit from a crisis. *Economy: problems of theory and practice*, 262, 936-941.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

Ярослав Мирославович МУСІЙ

аспірант,
Університет банківської справи НБУ, м. Київ
вул. Андріївська, 1, м. Київ, 04070
E-mail: y.m.musiy@gmail.com
Телефон: +38 (097) 953-58-64

**ОСОБЛИВОСТІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЄС:
ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Мусій, Я. М. Особливості злиття і поглинання у банківському секторі ЄС: висновки для України [Текст] / Ярослав Мирославович Мусій // 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”, 2013. – Том 13. – С. 223-229. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджуються тенденції та особливості злиття і поглинання у банківському секторі ЄС. Відзначено активізацію ролі держави у формуванні угод злиття та поглинання на ньому у посткризовий період. На основі аналізу динаміки угод злиття і поглинання в ЄС узагальнено особливості цього ринку у різних країнах ЄС. Показано роль транскордонних угод злиття та поглинання як найбільш ефективного способу швидкого нарощення присутності на ринку. Проаналізовано основні чинники, які знижували ефективність злиття і поглинання в ЄС, а також механізми їх усунення. Окреслено вплив фінансової кризи на трансформацію ринку злиттів та поглинань у банківському секторі ЄС та основні напрями такого впливу. Встановлено доцільність посилення державної ролі в Україні для підвищення конкурентоспроможності банківського сектору на основі регулювання банківської концентрації.

Ключові слова: банківський сектор, злиття, поглинання, конкурентоспроможність банківського сектору, транскордонне злиття.

Ярослав Мирославович МУСІЙ

**ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЕС:
ВЫВОДЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**

Аннотация

В статье исследуются тенденции и особенности слияний и поглощений в банковском секторе ЕС. Отмечена активизация роли государства в формировании подобных сделок в посткризисный период. На основе анализа их динамики обобщены особенности этого рынка в различных странах ЕС. Показана роль трансграничных сделок слияний и поглощений как наиболее эффективного способа быстрого наращивания присутствия на рынке. Проанализированы основные факторы, которые снижали эффективность слияний и поглощений в ЕС, а также механизмы их устранения. Отмечено влияние финансового кризиса на трансформацию рынка слияний и поглощений в банковском секторе ЕС и основные направления такого воздействия. Установлена целесообразность усиления государственной роли в Украине для повышения конкурентоспособности банковского сектора на основе регулирования банковской концентрации.

Ключевые слова: банковский сектор, слияние, поглощение, конкурентоспособность банковского сектора, трансграничное слияние.

Yaroslav Myroslavovych MUSIY

Postgraduate student,
University of Banking of the National Bank of Ukraine, Kyiv
Andriivska str., 1, Kyiv, Ukraine, 04070
E-mail: y.m.musiy@gmail.com
Phone: +380979535864

MAIN FEATURES OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE EU BANKING SECTOR: IMPLICATIONS FOR UKRAINE

Abstract

The paper examines the trends and characteristics of mergers and acquisitions in the EU banking sector. The active role of the state in mergers and acquisitions in the EU banking sector in the post-crisis period has been shown. Based on the analysis of the dynamics of mergers and acquisitions the major characteristics of the market in different EU countries are summarized. The role of cross-border mergers and acquisitions as the most efficient way to increase the market presence is proved. The influence of the financial crisis on the transformation of the market of mergers and acquisitions in the banking sector of the EU as well as the main directions of such exposure have been revealed. Basic factors reducing the effectiveness of mergers and acquisitions in the EU and mechanisms to address them have been analyzed. Strengthening the role of the state authorities of Ukraine to improve the competitiveness of the banking sector based on regulation of banking concentration has been recommended.

Keywords: banking, mergers and acquisitions, competitive banking sector, cross-border mergers.

JELclassification: G21, G28

Актуальність дослідження. Оптимізація кількості банківських установ є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сектору. Як засвідчує досвід європейських країн, формування цільових якісних та кількісних характеристик консолідації банківського бізнесу, а також забезпечення передумов для цілеспрямованої концентрації банківського сектору, позитивно впливає на стан конкурентоспроможності цієї галузі загалом. У цьому зв'язку дослідження й адаптація зарубіжного досвіду для банківського сектору України є важливим та актуальним завданням.

Проблемам кількісної й якісної оптимізації банківських установ присвячено істотну кількість публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Азаренкова Г. М., Барановський О. І., Бергер А. Н., Васюренко О. В., Вовчак О. Д., Голдштейн М., Джонсон С., Дзюблюк О. В., Кампа Д. М., Карчева Г. Т. Квак Д., Козьменко С. М., Колодізев О. М., Коломіріс Ч, Міщенко В. І., Піллоф С. Д., Примостка Л. О, Розен Р. Ж., Слав'юк Р. А., Смовженко Т. С., Уілок В., Уілсон П., Хернандо І., Шелудько Н. М., Юнг Р. Водночас існує потреба у вивченні позитивних та негативних процесів, які впливають на конкурентоспроможність банківського сектору під час злиття і поглинання банківських установ, а також адаптації сучасного досвіду до національних реалій.

Мета статті – ідентифікувати напрями забезпечення конкурентоспроможності європейського банківського сектору та визначити

перспективні можливості адаптації європейського досвіду в Україні.

Результати дослідження. З періоду активної фази міжнародної фінансової кризи ринок злиття і поглинання в банківському секторі ЄС зазнав істотних змін. Для ЄС характерними є *традиційно високі темпи злиття і поглинання в банківському секторі*. Так процеси злиття і поглинання у банківському секторі, активна фаза яких припадала на 1980-і – 1990-і роки, призвели до зменшення кількості банків з 9600 установ до близько 7400 установ у період 1997 – 2003 рр.[1]. Аналіз тенденцій консолідації в державах-членах ЄС протягом 1997 – 2003 рр. демонструє істотне скорочення кількості кредитних організацій: на майже 35,0 % у Німеччині, понад 25,0 % у Франції і Нідерландах, понад 20,0 % у Великобританії. У Бельгії кількість банків знизилась на понад 17,0 %. Усупереч цій тенденції, кількість кредитних організацій в Ірландії збільшився майже на 13,0 %, у Греції – на 7,3%, у Фінляндії – на 5,2% (табл. 1).

Посилення концентрації внаслідок збільшення кількості угод, а також залучення надвеликих банків у процеси консолідації в ЄС призвели до різкого збільшення угод злиття і поглинання у банківському секторі протягом 2006 – 2008 рр. (рис. 1). Водночас світова фінансова криза призвела до різкого скорочення таких угод у банківському і фінансовому секторах ЄС (угоди злиття і поглинання в якому зменшилися з 208 одиниць у 2007 р. до 178,0 млрд євро у 2008 р., та відповідно до 80,0 млрд євро у 2009 р.)[2].

Таблиця 1. Кількість кредитних інституцій ЄС, од. та %*

Країна	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	Зміна 1997 р.- 2003 р., %
Бельгія	131	123	117	118	112	111	108	-17,6
Данія	213	212	210	210	203	178	203	-4,7
Німеччина	3420	3238	2992	2742	2526	2363	2225	-34,9
Греція	55	59	57	57	61	61	59	7,3
Іспанія	416	404	387	368	366	359	348	-16,3
Франція	1258	1226	1158	1099	1050	989	939	-25,4
Ірландія	71	78	81	81	88	85	80	12,7
Італія	909	934	890	861	843	821	801	-11,9
Люксембург	215	212	211	202	194	184	172	-20,0
Нідерланди	648	634	616	586	561	539	481	-25,8
Австрія	928	898	875	848	836	826	814	-12,3
Португалія	238	227	224	218	212	202	200	-16,0
Фінляндія	348	348	346	341	369	369	366	5,2
Швеція	237	223	212	211	211	216	222	-6,3
Великобританія	537	521	496	491	452	451	426	-20,7

*Складено за даними ЄЦБ.

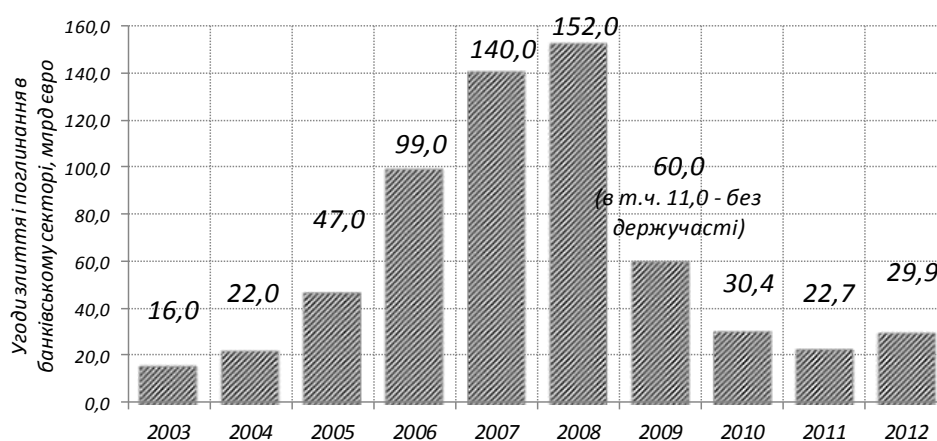


Рис. 1. Динаміка ринку злиття і поглинання у банківському секторі ЄС у 2003 – 2012 рр., млрд євро.

Основними тенденціями, які характеризували 2010 – 2012 рр., слід назвати:

- гальмування темпів злиття і поглинання у 2010 р. у банківському секторі ЄС. Так відповідні угоди зменшилися з 49,0 млрд євро у 2009 р. до 30,0 млрд євро у 2010 р. Варто зазначити, що протягом 2010р. сумарна вартість угод злиття і поглинання загалом у фінансовому секторі ЄС скоротилася з 80 млрд євро у 2009 р. до 50 млрд євро у 2010 р. Частково ця тенденція в ЄС відображає зменшення участі держави у фінансуванні відповідних угод[3]. Основним мотивом угод злиття і поглинання у 2010 р. виступила необхідність реструктуризації банківського бізнесу. Так окремі банки уклали угоди злиття і поглинання для отримання додаткового капіталу, для інших мотивом виступало поглинання конкурентів за низькою ціною;

- нагромадження з 2010 р. значних ризиків на ринку злиття і поглинання ЄС внаслідок започаткування регуляторних новацій у 2010 р. Саме з 2010 р. спостерігається збільшення кількості нововведень до національних регуляторних систем, аналогічних до новацій на рівні ЄС, США та на глобальному рівні, що почало безпосередньо впливати на консолідацію банків. Це пов'язано з тим, що різкі зміни законодавчого й регуляторного середовища спричинили невизначеність та ускладнили адекватне розуміння ризиків майбутніх угод злиття і поглинання;
- зменшення загальної кількості угод злиття і поглинання у ЄС у 2011 р. внаслідок посилення банківської кризи в Єврозоні. Попри очікування експертів відносно збільшення угод злиття і поглинання у відповідь на необхідність реструктуризації фінансової й насамперед банківської системи спостерігалось загальне

скорочення відповідних угод. Банківські домінували на ринку угод злиття і поглинання фінансового сектору. Серед 20 найбільших угод 14 стосувалися поглинань банків, які опинилися у складній фінансовій ситуації, а також реструктуризації банківських груп, які демонстрували слабкі фінансові показники діяльності. Найбільші угоди уклалися в Іспанії, Ірландії, країнах Бенілюксу та Великобританії. Загалом у 2011 р. вартість угод злиття і поглинання у фінансовому секторі ЄС у відповідний період знизилася на 25,0 % та склала 37,9 млрд. євро [4]. Роль держав у нових угодах злиття і поглинання була незначною і становила 12,0 % від усіх угод, що разом із значним зменшенням їх вартості свідчить про подальше зниження мотивації для злиття і поглинання у приватному секторі;

- *пожвавлення ринку злиття і поглинання у банківському секторі ЄС у 2012 р. за рахунок активізації державного чинника.* Угоди за участі уряду склали 67,2 % або 20,1 млрд. євро у загальній вартості злиття і поглинання у банківському секторі 2012 р. (29,9 млн. євро).

До активної участі держави на відповідному ринку належить підвищення на 35,0 % вартості оголошених угод злиття і поглинання відносно 2011 р. (сумарна вартість злиття і поглинання у 2012 р. становила 51,0 млрд. євро). Водночас таке зростання багато у чому було зумовлювалося п'ятьма угодами за участі держави. У разі вилучення таких угод, сумарна вартість угод МА склала 30,9 млрд. євро – що є найнижчим показником за останні 10 років [4].

Найбільшими п'ятьма угодами за участі держави стали:

- входження уряду Іспанії у банк «Bankia» (4,5 млрд. євро);
- додатковий випуск облігацій банком «Dexia» на суму 5,5 млрд. євро та розподіл їх між урядами Бельгії та Франції (перехід контролю над групою урядом);
- перехід банку «Banco de Valencia» під управління державною агенцією з банківської реструктуризації Іспанії за 4,5 млрд. євро.
- купівля урядом Кіпру великого пакету у «Cyprius Popular Bank» за 1,8 млрд. євро для рекапіталізації;
- державний банк Італії «Cassa Depositi e Prestiti» придбав страхову компанію «Gruppo Sace» та 76% венчурної компанії «Simest» за 3,8 млрд. євро, що сформувало єдину державну фінансову та інвестиційну компанію. За винятком останньої, всі операції за участі держави мали спрямованість на реструктуризацію або порятунок банків;
- посилення тенденції продажу непрофільних активів банками у 2012 р. Так, наприклад, міжнародна банківська група «Lloyds» продала

632 відділення, компанію з лізингу потягів, приватний банківський бізнес у Люксембурзі. ING банк продав свою компанію з електронного банкінгу у Великобританії компанії «Barclays»; «Credit Agricole» продав свою дочірню грецьку компанію «Emporiki», а також спеціалізовану на цінних паперах компанію «Cheuvreux».

Європейська модель ринку злиття і поглинання у банківському секторі характеризується наступними особливостями.

1. Істотна роль держав у процесах злиття і поглинання, особливо у посткризовий період, що відображалось у наданні екстрених кредитів банківським установам, а також у прямому входженні урядів у капітал найбільш проблемних банків. Найбільші транзакції держави у банківському секторі тільки у 2009 р. склали 36,5 млрд. євро. Це пов'язувалося із такими угодами, як: рекапіталізація банку «Commerzbank» (25,0 % капіталу), що зумовило витрати уряду Німеччини обсягом 10 млрд. євро; «Royal Bank of Scotland» (29,8 % акціонерного капіталу) – 5,9 млрд. євро; «Lloyds Banking Group» (21,6 % акціонерного капіталу) – 4,5 млрд. євро; націоналізація «Anglo Irish Bank» – 3,8 млрд. євро; націоналізація німецьким урядом «Hypo Real Estate» (91,4 % акціонерного капіталу) – 3,3 млрд. євро; викуп французьким урядом 20,0 % у банку «Banque Populaire Caisse d'Épargne» – 3 млрд. євро; отримання німецьким урядом контролю над 49,0 % банківської групи «West LB» – 3 млрд. євро; вливання капіталу в «HSH Nord bank» (25,99 % капіталу) – 3 млрд. євро.

2. Активне використання при угодах злиття і поглинання спільних підприємств та інших об'єднань банківських груп (що особливо помітно на прикладі Франції). Зокрема, наприклад, створення спільного підприємства для споживчого кредитування між «La Banque Postale» та «Société Générale»; створення спільного підприємства для управління активами між «Crédit Agricole» та «Société Générale»; створення спільного підприємства для онлайн-банкінгу між «Société Générale» та «La Caixa». У такий спосіб банки з одного боку зберігають контроль над ключовими послугами, а з іншого – використовують ефект масштабу у тих сферах, які зазнали руйнівних наслідків фінансової кризи для економії фінансових ресурсів.

3. Збільшення кількості придбань традиційними банківськими групами компаній у сфері приватного банкінгу та управління активами. Найбільшими угодами у цій сфері були: купівля компанії «Sal. Oppenheim» німецьким «Deutsche Bank» за 1,0 млрд. євро; купівля банківською групою «Julius Baer» швейцарського банку «ING Bank» за 344 млн. євро та придбання компанією «BNY Mellon» у банківської групи «Lloyds Banking Group»

інвестиційної компанії «Insight Investment Management» за 273 млн євро.

4. *Розпродаж неключових банківських дочірніх компаній зазвичай установами, які зазнали труднощів упродовж фінансової кризи.* Прикладами можуть бути придбання «Deutsche Bank» комерційного банківського підрозділу «ABN AMRO» за 700 млн. євро; аналогічні угоди у сфері споживчого кредитування (купівля «BNP Paribas» 25 % «Findomestic»; купівля «Barclays» португальського підрозділу споживчого кредитування у «Citigroup»; купівля «Santander» польського підрозділу «AIG» із споживчого кредитування).

5. *Інтенсифікація злиття між ощадними банками.* Злиття двох французьких банків і формування «Banque Populaire Caisse d'Épargne» (за оцінюваннями експертів, вартість угоди становила 15,0 млрд євро); злиття «Yorkshire Building Society» та прямого конкурента «Chelsea Building Society»; придбання «Britannia Building Society» компанією «Cooperative Financial Services»; злиття іспанських ощадних банків «Caixa Sabadell», «Caixa Terrassa» та «Caixa Manlleu» та інші.

6. *Закріплення тенденції продажу кредитних портфелів.* Важливою тенденцією для європейської банківської системи є продаж власних кредитних портфелів. У ситуації нестачі ліквідності та необхідності зменшення рівня заборгованості, продаж непрофільних активів або кредитів низької якості допомагає вирішити обидві проблеми. Натомість, банки та фонди з управління капіталом придбали кредитні портфелі в пошуку стабільних доходів, особливо у періоди низької маржі та повільної кредитної експансії. За таких умов, на сьогодні Європейський фінансовий сектор – найбільший ринок кредитних портфелів у світі, який оцінюється станом на кінець 2011р. у більше ніж 2,5 трлн євро непрофільних кредитних портфелів, що складає 6,0 % всіх банківських активів ЄС. Значна частина таких боргів – безнадійні борги (non performing loans), і найбільша частка таких боргів на балансах банківських установ у Великобританії, Ірландії та Іспанії, які стають найбільш активними ринками для угод з покупки таких портфелів.

З іншого боку, у Німеччині та Італії така тенденція майже відсутня. У 2013 р. необхідність зменшення боргового навантаження залишатиметься значною, тому тенденція до розпродажу неефективних кредитів продовжуватиметься. Таким чином, *розпродаж поганих кредитів починає відігравати для реструктуризації європейського банківського сектору більшу роль, ніж у минулих спадах кредитної активності, і така тенденція буде відображатися у змінених стратегіях розвитку банківських груп на наступні декілька років.*

У середньостроковій перспективі, для європейського ринку банківських послуг

зберігатимуться тенденції останніх років: модернізація та реструктуризація банків та їхніх фінансів, пошук можливостей для підвищення фінансової стабільності, посилення економії за рахунок масштабу як відповіді на зменшення маржі, важливість диверсифікації бізнесу та намагання розширюватися швидко. *Банківська реструктуризація залишатиметься ключовим фактором угод злиття і поглинання, а значна роль держав у банківському капіталі та її посилення відіграватиме роль каталізатора необхідного розпродажу непрофільних активів.*

7. *Підвищення ролі транскордонних злиттів у банківському секторі ЄС.* Консолідація у європейському банківському секторі зумовлювалася перш за все технологічними досягненнями, дерегуляцією, введенням євро та посиленням конкуренції [5]. Більшість злиттів відбувалося між банками в межах однієї країни, що мало на меті консолідацію конкурентних переваг у межах національних кордонів. Водночас активність злиття і поглинання в банківському секторі зменшилася після 2000 р. як результат зниження економічного зростання та подальшого спаду на фінансових та фондових ринках.

Транскордонні злиття у межах ЄС відбувалися значно рідше, що викликало занепокоєння ЄЦБ, адже міжнародні злиття та поглинання відбувалися з банками держав-не членів ЄС значно частіше, ніж між банками держав-членів ЄС [6]. Створення єдиного європейського ринку передбачало, що банки вестимуть діяльність у ширшому географічному просторі, проте вони навпаки сконцентрували власну діяльність на консолідації на внутрішніх ринках через посилення конкуренції. Це призвело до зменшення кількості транскордонних операцій, однак останнім часом спостерігається протилежна тенденція [7].

Вважається, що посилення консолідації банківського сектору в межах національних територій викликано намаганням країн ЄС створити національних лідерів перед тим, як вони зможуть конкурувати на міжнародному ринку. Попри те, що така політика вигідна банкам, це несе в собі певні ризики, адже збільшується концентрація в банківському секторі.

Підвищення концентрації та загроза монополізації ринку мали призвести до перешкоджання регулюючими органами подальшій концентрації та заохочення банків до трансграничних угод про злиття та поглинання. На практиці ж великі європейські банки із значної часткою національного ринку навпаки стали об'єктами поглинань з боку іноземних банків, для яких одночасне отримання контролю над установами-лідерами країни було ефективніше ніж поглинання кількох середніх або невеликих банків для встановлення контролю над банківським ринком країни. Значна кількість

банків прагнула до злиття і поглинання для збільшення конкурентоспроможності через зменшення витрат та збільшення доходів, розширення клієнтської бази та географічну диверсифікацію ризиків. Проте практична реалізація ефективності банківської консолідації та впливу на вартість банку значною мірою залежала від значної кількості чинників, мотивів та способів реалізації таких угод.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Покращення результатів діяльності банківських установ шляхом угод злиття і поглинання відповідає завданням забезпечення конкурентоспроможності національного банківського сектору в умовах сучасного етапу поглиблення фінансової глобалізації. Водночас практика реалізації злиття та поглинання доводить, що отримання запланованих позитивних ефектів де-факто є комплексним завданням, вирішення якого вимагає врахування внутрішніх та зовнішніх чинників, а також активної ролі держави.

Національний досвід країн ЄС доводить, що кожна країна обирає власні механізми підвищення конкурентоспроможності банківського сектору залежно від економічних та фінансових умов. Важливим чинником у цьому процесі виступає регулювання концентрації у банківському секторі.

Вважалося, що створення єдиного ринку фінансових послуг у 1990р. та введення спільної валюти євро призведе до того, що універсальні банки ЄС інтегруватимуться, посиляться конкуренція, що мало би зменшити ціну фінансового посередництва. Натомість трансграничне злиття та поглинання майже не відбувалися: банки надавали перевагу злиттям у

межах країни, що призвело до низької швидкості фінансової інтеграції у роздрібному банкінгу. Теоретично, міжнародні банківські установи можуть виходити на ринки інших країн шляхом створення там філіальної мережі, проте фактично такий шлях дуже дорогий та повільний для захоплення значної частки нового ринку. Трансграничне злиття та поглинання - ефективніший шлях захоплення ринку, проте регуляторні та політичні бар'єри можуть стати на заваді такого сценарію (як сталося в ЄС) [8]. Некоректне використання наглядних функцій та політичне втручання вважаються двома найбільшими перешкодами для трансграничних злиттів банків в ЄС, що призводить до злиттів у межах однієї країни та створення «національних банківських чемпіонів» за висновками Європейської Комісії у 2005р. [9]. У відповідь на це Європейський Парламент прийняв Директиву 2007/44/CE, яка покращила процедури і стандарти оцінювання злиттів та збільшення частки у банку. Директива передбачає, що при досягненні частки власності у 20,0 %, 30,0 % та 50,0 % необхідно проінформувати наглядовий орган іншої країни, прояснити час та стадії угоди про поглинання, а також умови зупинки такої угоди.

Для України доцільно врахувати досвід ЄС у реалізації угод злиття і поглинання та підвищення у такий спосіб міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору. З цією метою важливо розробити середньострокову концепцію підвищення конкурентоспроможності банківського сектору України, в якій передбачити активну роль держави в оптимізації рівня концентрації банків.

Список літератури

1. Report on EU Banking Structure. ECB, November, 2004 [Електронний ресурс] / European Central Bank- Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/eubankingstructure2004en.pdf>.
2. European Financial Services M&A Insight,2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/9781A5F9F98B401BC12576EA003A8C5C/\\$FILE/PwC%20Euro%20M&A%20Feb%202010_final.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/9781A5F9F98B401BC12576EA003A8C5C/$FILE/PwC%20Euro%20M&A%20Feb%202010_final.pdf).
3. PWC. European Financial Services M&A news and views, 2011 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8a6c544cc125786200357c19/\\$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8a6c544cc125786200357c19/$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf).
4. PWC. Sharingdealinsight. European Financial Services M&A news and views, 2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.pwc.de/de_DE/de/finanzdienstleistungen/assets/PwC_Sharing_Deal_Insight_Feb_2012.pdf.
5. Campa, J. M. M&A performance in the European financial industry / J. M. Campa, I. Hernando // Journal of Banking and Finance, 2006. - 30 (12), 3367-3392.
6. European Central Bank. Mergers and acquisitions involving the EU banking industry - facts and implications - ECB, Frankfurt, 2000 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ecb.int/press/pr/date/2000/html/pr001220.en.html>.
7. European Central Bank. EU Banking Structures, 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf>.
8. Hernando, I. Determinants of domestic and cross-border bank acquisitions in the European Union / I. Hernando, M. J. Nieto, L. D. Wall // Journal of Banking and Finance 33 (6), 2009, 1022-1032.
9. European Commission. Cross-border Consolidation in the EU Financial Sector - 2005. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/cross-sector/mergers/cross-border-consolidation_en.pdf.

References

1. Report on EU Banking Structure. (2004). ECB.int. Retrieved April 14, 2013 from : <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/eubankingstructure2004en.pdf>.
2. Page, N., & Johansson, F. (2010, February). European Financial Services M&A Insight. PWC.es. Retrieved May 14, 2013, from : [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/9781A5F9F98B401BC12576EA003A8C5C/\\$FILE/PwC%20Euro%20M&A%20Feb%202010_final.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/9781A5F9F98B401BC12576EA003A8C5C/$FILE/PwC%20Euro%20M&A%20Feb%202010_final.pdf).
3. Page, N., & Johansson, F. (2011). European Financial Services M&A Insight. PWC.es. Retrieved May 14, 2013, from : [http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8aec6544cc125786200357c19/\\$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf](http://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/bce3e8a2d2233979c125712900353d8d/00bb99e8aec6544cc125786200357c19/$FILE/Sharing%20Deal%20Insight%20Feb%202011_Final.pdf).
4. Page, N., & Johansson, F. (2012). European Financial Services M&A Insight. PWC.de. Retrieved May 14, 2013, from http://www.pwc.de/de_DE/de/finanzdienstleistungen/assets/PwC_Sharing_Deal_Insight_Feb_2012.pdf.
5. Campa J. M. and Hernando, I. (2006). M&A performance in the European financial industry. *Journal of Banking and Finance*, 30 (12), 3367–3392.
6. Mergers and acquisitions involving the EU banking industry – facts and implications. (2000). ECB.int. Retrieved April 20, 2013, from : <http://www.ecb.int/press/pr/date/2000/html/pr001220.en.html>.
7. EU Banking Structures. (2010). ECB.int. Retrieved June 8, 2013, from : <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/eubankingstructures201009en.pdf>.
8. Hernando, I., Nieto, M. J., and Wall, L. D. (2009). Determinants of domestic and cross-border bank acquisitions in the European Union. *Journal of Banking and Finance*, 33 (6), 1022-1032.
9. Commission staff working document. Cross-border Consolidation in the EU Financial Sector. (2005). EC.EUROPA.eu. Retrieved May 14, 2013, from : http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/cross-sector/mergers/cross-border-consolidation_en.pdf.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Ілона Євгенівна СЕМЕНЧА

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
пр. К. Маркса, б. 35, к. 74, м. Дніпропетровськ, 49000, Україна
E-mail: semilon@ua.fm
Телефон: +380504536723

Катерина Сергіївна СЛАВНА

студентка,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
пр. К. Маркса, б. 35, к. 74, м. Дніпропетровськ, 49000, Україна
E-mail: k.slavna@mail.ru
Телефон: +380985908380

**УПРАВЛІННЯ НЕДОХІДНИМИ АКТИВАМИ БАНКУ
НА ОСНОВІ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ**

Семенча, І. Є. Управління недохідними активами банку на основі удосконалення системи контролю [Текст] / Ілона Євгенівна Семенча, Катерина Сергіївна Славна // 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”, 2013. – Том 13. – С. 230-237. –ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто інструменти та методи контролю в управлінні недохідними активами вітчизняних банків. Розглянуто підходи до удосконалення системи контролю за недохідними активами банку. Проаналізовано структуру активів українських банків взагалі та ПАТ КБ «Приватбанк» зокрема. На основі побудованої економічної моделі визначено складові недохідних активів та їх роль у структурі загальних активів, а також завдяки лінійній регресії з'ясовано вплив на зміну прибутку банку. За результатами аналізу визначено основні недоліки управління недохідними активами, їх вплив на показники результативності. Виявлено необхідність встановлення співвідношення між недохідними та дохідними активами, сформовано необхідні складові системи контролю за ними задля підвищення ефективності діяльності банків.

Ключові слова: недохідні активи; основні засоби; дебіторська заборгованість; прибутковість; рентабельність; контроль; оптимальне співвідношення.

**Илона Евгеньевна СЕМЕНЧА
Екатерина Сергеевна СЛАВНАЯ**

**УПРАВЛЕНИЕ НЕДОХОДНЫМИ АКТИВАМИ БАНКА НА ОСНОВЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ**

Аннотация

Рассмотрены инструменты и методы контроля в управлении недоходными активами отечественных банков. Изучены подходы к совершенствованию системы контроля за недоходными активами банка. Проанализирована структура активов украинских банков в общем и ПАО КБ «ПриватБанк» в частности. На основе построенной экономической модели определены составляющие недоходных активов, роль недоходных активов банка в структуре общих активов. Благодаря линейной регрессии выявлено влияние последних на изменение прибыли банка. По результатам анализа определены основные недостатки управления недоходными активами, их влияние на показатели результативности. Выявлена необходимость установления соотношения между недоходными и доходными активами, сформированы необходимые составляющие системы их контроля для повышения эффективности деятельности банков.

Ключевые слова: недоходные активы, основные средства; дебиторская задолженность; доходность; рентабельность; контроль; оптимальное соотношение.

Ilova Yevgenivna SEMENCHA

PhD, Associate Professor,
Lecturer, Department of Banking,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Karl Marx Avenue, 35/74, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine
E-mail: semilon@ua.fm
Phone: +380504536723

Kateryna Sergiivna SLAVNA

student,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Karl Marx Avenue, 35/74, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine
E-mail: k.slavna@mail.ru
Phone: +380985908380

MANAGEMENT OF BANK NON-PROFIT ASSETS BASED ON THE IMPROVEMENT OF CONTROL

Abstract

The tools and methods of control in the management of non-profit assets of domestic banks have been examined as well as the approaches to the improvement of non-profit assets control. The structure of assets of Ukrainian banks in general and PJSC CB "PrivatBank" in particular has been analyzed. Based on the construction of an economic model, the components of non-profit assets have been defined, and their role in the structure of the total assets of the bank has been considered. Due to the linear regression there has been revealed the influence of non-profit assets on the bank profit change. According to the analysis of the main non-profit asset management deficiencies have been identified, as well as their impact on performance indicators. The need to establish the relationship between non-profit and return on assets has been identified. The necessary components of a control system for the efficiency of banks improvement have been generated.

Keywords: non-profit assets, fixed assets, receivables, returns, profitability, control, optimal ratio.

JELClassification: C130, C150, G210, M410

Вступ. Протягом останніх років спостерігається тенденція стрімкого зростання активів українських банків, що зумовлює активізацію процесів управління банківськими активами. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від раціональних управлінських рішень щодо збалансованості між усіма агрегатами активів. Недохідна складова активів є невід'ємною частиною банківського менеджменту, раціональне використання якої дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності та прибутковості. Незважаючи на те, що основні засоби та нематеріальні активи, які становлять найбільшу частку в недохідних активах, є найбільш стабільною складовою, неефективне управління недохідними активами зменшує дохід банку і провокує його нестійкість. У зв'язку з цим актуалізується необхідність створення теоретико-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення та розроблення комплексного підходу до управління ними.

Особливої актуальності в контексті зазначеного набуває необхідність удосконалення системи контролю банків, оскільки фінансова криза змусила переосмислити власне завдання

нагляду взагалі та інспектування зокрема. Для країн Європи, так само як і для України, актуальним є питання контролю з боку держави за дотриманням економічних нормативів, здійсненням банківських операцій, в тому числі і за управлінням недохідними активами, що обумовлено необхідністю недопущення кризових явищ у майбутньому та виявленням тенденцій задля перспективного та швидкого відновлення банківської активності та економіки країни загалом.

Активи банку та їх управління розглядалися у роботах зарубіжних економістів, серед яких Н. Бакстер, У. Бреддік, Д. Ван-Хуз та Р. Міллер, Д. Полфреман, П. Роуз, та інші. Серед вітчизняних науковців варто назвати О. Васюренка, В. Грушка, О. Дзюблюка, А. Єпіфанова, О. Зарубу, С. Козьменка, О. Любунь, Л. Примостку та інших.

Однак недостатню увагу науковці звертають саме на недохідні активи, виокремлення недохідної частини активів від загальної складової активів. Зокрема не сформовано підхід до управління недохідними активами та системи контролю за дохідною та недохідною частинами активів, оптимізації структури активів банку за доходністю, враховуючи різні методи управління

ними. Відсутність теоретичних розробок стосовно цього питання призводить до того, що банки самостійно розробляють підходи до розподілу за дохідністю, що не завжди є ефективно, оскільки багато активів згідно з різноманітними нормативно-правовими актами можуть бути віднесені як до дохідних, так і до недохідних. Інші банки взагалі не звертають увагу на їх співвідношення, що негативно впливає на такі якісні показники, як рентабельність і ліквідність активів. Саме це і зумовило вибір теми та свідчить про її актуальність.

Формулювання мети статті та завдань. Отже, метою статті є проаналізувати та з'ясувати зміст недохідних активів у банківській діяльності, а також розглянути шляхи управління недохідними активами банку через удосконалення системи контролю. Метою нашої роботи передбачено вирішення таких завдань теоретичного, методичного та прикладного характеру: дослідження категорії «недохідні активи» в економічному механізмі управління банком; визначення ролі недохідних активів у загальній структурі активів вітчизняних банків; виявлення факторів впливу недохідних активів на результативні показники діяльності банку; запровадження підходів до удосконалення системи контролю за недохідними активами в системі управління банком.

Виклад основного матеріалу. Визначення «управління активами банку» економістами подається у різному вигляді. Так, наприклад, В. Грушко та О. Любунь визначають управління активами в банківській справі як «шляхи, методи і порядок розміщення залучених банком коштів з метою забезпечення рентабельної роботи банку та підтримання його ліквідності» [7].

О. Дзюблук визначає управління активами як «набір принципів і методів оптимізації доходу від розміщення коштів, удосконалення банківських операцій, методів роботи і технології угод. Ефективність управління активами є одним із факторів, що визначають максимізацію доходності фінансових операцій, що проводяться банком» [2, с. 27].

С. Козьменко стосовно цієї проблеми висловлюється наступним чином: «управління активами – діяльність банку по прибутковому (з мінімальним ризиком) розміщенню власних і залучених коштів» [4].

Л. Примостка подає визначення наступним чином: «управління активами – діяльність, що виражається у операціях по вигідному розміщенню власних і залучених коштів відповідно до обраної стратегії (максимізації прибутку, надійності вкладень, цільовому розміщенню)» [12, с. 39–44].

О. Заруба сутність управління активами банку формулює у такий спосіб: «управління активами комерційного банку – це система підходів, методів

та інструментів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами обґрунтування різних напрямків вкладення та використання ресурсів комерційного банку, для досягнення головної мети управління банком у рамках ефективної повномасштабної банківської діяльності на тривалому часовому інтервалі. При цьому слід зазначити, що досягнення головної мети на тривалому часовому інтервалі можливо лише при належному контролі» [3].

Варто зазначити, що це визначення містить у собі всі основні функції, властиві будь-якій системі управління: планування, регулювання, аналіз і контроль. Однак, реалізація кожної з цих функцій не можлива без урахування іншої та впливу зовнішніх факторів. Управлінські рішення мають бути спрямовані на пошук оптимальної структури та складу банківського портфеля активів.

Прибутковість активів як критерій якості відображає їх здатність приносити дохід, створювати джерело для розвитку банку й зміцнення його капітальної бази.

Сам термін «недохідні активи», на наш погляд, можливо розглядати як ресурси, контрольовані банком, або права на отримання таких ресурсів, що виникли в результаті минулих подій, використання або отримання яких, як очікується, призведе до еквівалентного потоку грошових коштів у майбутньому, тобто не принесе банкові безпосереднього доходу. Саме таке визначення дає можливість охарактеризувати їх як окрему економічну категорію «активна пасивність», що формує імідж банківської установи, оскільки відповідає за надійність.

Неоднозначне трактування зустрічається й при спробах класифікувати активи.

Так Н. Ткачова у [14, с. 63-68] пропонує наступну градацію активів за критерієм прибутковості: активи, що приносять дохід (кредити, значна частина інвестиційних операцій, інші операції), і активи, що не приносять дохід (готівка в касі, кошти на кореспондентському і резервному рахунках у Центральному банку, інвестиції в основні фонди банку).

Створення ефективної системи управління активами, на думку К. Раєвського та Т. Раєвської [13, с. 31-41], вимагає розподіл активів на дохідні та недохідні. Вони виділяють такі характеристики останніх: не відносяться до основного виду діяльності; незначна питома вага в сукупних активах банківської установи; незначна питома вага доходів за операціями з такими активами в структурі доходів за активними операціями банківської установи (критерій суттєвості); превальювання витрат над доходами при здійсненні операцій з ними в процесі життєвого циклу.

А. Герасимович у [1, с. 38–40] до складу недохідних активів відносить: дебіторську заборгованість, капітальні інвестиції, основні

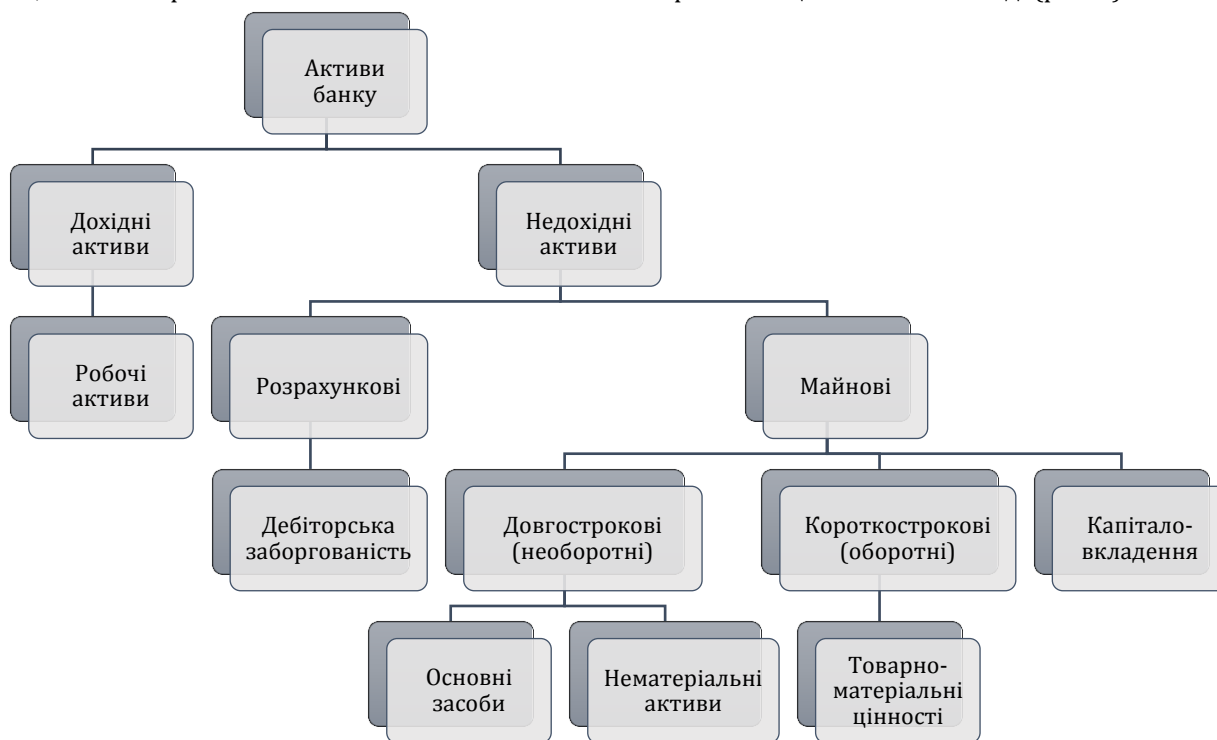


Рис. 1. Класифікація активів банку за дохідністю

На відміну від дохідних активів, які безпосередньо спрямовані на отримання доходу, недохідні потребують вкладання коштів, тому їх значення для розвитку банку на перший погляд, є неперіоритетним. Особливо це стосується основних засобів та нематеріальних активів.

При виборі, куди саме спрямувати вільні кошти (на придбання або виготовлення основних засобів та нематеріальних активів чи на фінансові операції), керівництво банку найчастіше обирає другий варіант, який сприятиме формуванню прибутку. Однак недохідні активи є невід'ємною складовою забезпечення нормального процесу діяльності банківської установи, недостатність яких призводить до зменшення ефективності роботи банку.

Вважаємо, що актуальною проблемою на сьогодні є визначення ефективності використання недохідних активів у грошовому еквіваленті, оскільки вони впливають на процес надання банківських послуг здебільшого опосередковано. Виняток становить розрахунково-касове обслуговування клієнтів за допомогою такого нематеріального активу, як комп'ютерна програма «Клієнт-Банк» [9, с.62-65]. Тому важливо визначити оптимальний обсяг та доцільність вкладання грошових коштів в основні засоби і нематеріальні активи, які формують необоротні активи.

Враховуючи вищезазначену інформацію, можемо стверджувати, що управління недохідними активами банку – це система підходів, методів та інструментів розробки і

реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування необхідного рівня недохідних активів і структури джерел їх фінансування для досягнення стратегічної мети управління банком.

Важливість ролі недохідних активів полягає в тому, що цей напрям фінансово-економічної діяльності банку забезпечує формування і ефективне використання основних засобів як головної складової успішної діяльності у процесі завоювання місця на ринку та виявлення найефективніших напрямів інвестування фінансових ресурсів у нематеріальні активи. Банки отримують значну перевагу в конкурентній боротьбі, якщо вони володіють гудвілом. Тому вкладання коштів у придбання або формування власного товарного знака, товарної марки, здатність банку зробити її відомою на весь світ чи на ринках країн певного регіону світу – усе це запорука подальшої фінансової стабільності банку[5; 6]. Висока питома вага нематеріальних активів може свідчити про інноваційний характер стратегії банку, про вкладення капіталу в ліцензії, патенти та іншу інтелектуальну власність. Тому зосередження фінансових ресурсів у цьому напрямку виступає фактором впливу на ефективну господарську діяльність у майбутньому.

Основу ефективного вкладання коштів у основні засоби й інші необоротні активи банку формує його правильно визначена технічна політика. Особливо це актуально у наш час, коли питання інноваційної діяльності виходять на

перший план. Урахування цього фактора полягає у вивченні можливостей того чи іншого проекту технічного переозброєння банку, заміни технологій, що існують, упровадження заходів ресурсо- та енергозбереження, підвищення рівня кваліфікації робітників, розробка прогресивних норм трудових і матеріальних витрат та деяких інших заходів. Оцінка фінансового стану банку загалом повинна враховувати цю складову – вплив складу і динаміки необоротних активів на кінцеві фінансові результати банку.

Недостатня кількість недохідних активів призводить до великих експлуатаційних витрат, а отже, до підвищення собівартості банківських послуг. Надлишок їх сигналізує про наявність баласту, який обтяжує установу, стримує її розвиток, відволікаючи з обігу значні кошти [9, с. 62–65]. Саме тому у процесі реалізації фінансової стратегії банку важливу роль відіграє правильне формування недохідних активів.

На рис. 2 зображено динаміку зміни дохідних та недохідних активів протягом 2008–2012 років[11]:

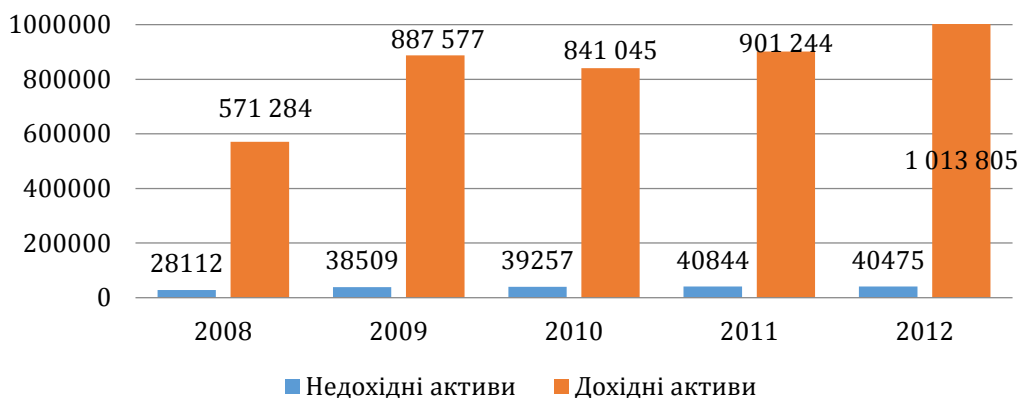


Рис. 2. Динаміка дохідних та недохідних активів

На початок 2012 року активи банків перевищили позначку в 1 трлн грн, досягнувши 1054,3 млрд грн, що на 11,9% нижче, ніж у 2011 році. Порівняно з дохідними статтями активів, частка недохідних активів зменшилась у 25 разів у 2012 році, у той час як у 2011 році – менша у 22 рази. Така тенденція пов'язана зі збільшенням дохідних активів та зменшенням недохідних у 2012 році, що підкреслює недостатню увагу з боку управлінських органів до недохідних статей активів та зосередження основних зусиль на збільшенні питомої ваги дохідних активів.

Недооцінка значення недохідних активів у сукупних активах призводить до низької ефективності банківської діяльності, яка втілюється в недоотриманому прибутку і, як наслідок, у невикористаних резервах розвитку банку.

Про такі висновки свідчать результати аналізу, які базуються на даних ПАТ КБ «Приватбанк».

Для статистичного дослідження впливу недохідних активів на величину фінансового результату ПАТ КБ «Приватбанк» скористалися методом статистичного аналізу – побудовою лінійної регресії, де за фактори x_1 та x_2 прийнято основні види недохідних активів – вартість основних засобів та дебіторської заборгованості, a_i – коефіцієнти лінійної регресії, u – випадкова складова, що в нашому випадку описує вплив випадкових факторів та вплив дохідних активів на

величину фінансового результату. Результати регресійного аналізу побудованої моделі свідчать про наявність щільного зв'язку між вартістю дебіторської заборгованості та основних фондів та фінансовим результатом банку. Отриманий коефіцієнт множинної кореляції 0,98 характеризує наявність сильного впливу факторних показників на результативний. Коефіцієнт детермінації 0,97 свідчить про те, що 97% змін фінансового результату пояснюються побудованою регресійною моделлю. Для обчислення довірчого інтервалу для коефіцієнта a_1 за величину значимості (α) візьмемо 0,05. Обчислюємо ліву та праву межі довірчого інтервалу для a_1 : $-0,06 \leq a_1 \leq 0,10$. Довірчий інтервал для a_2 : $-1,70 \leq a_2 \leq 3,56$. Довірчий інтервал дає так звану «інтервальну оцінку» параметра, тобто діапазон значень, що міститиме істинне значення з високою, заздалегідь визначеною ймовірністю – $(1 - \alpha)\%$. Якщо провести 100 іспитів і за отриманими 100 вибірками обчислити 100 довірчих інтервалів з рівнем значущості 5%, то 95 інтервалів зі 100 будуть містити істинне значення оцінюваного параметра. Значущість моделі є високою, що свідчить про її адекватність. Оскільки $F < 0,05$, регресійна модель вважається значущою. Проте не всі фактори є значущими для цієї моделі – рівень для x_2 перевищує 0,05, отже, фактор не значущий для моделі. Еластичність результативної ознаки від факторних вказує величину зміни результату

при зміні фактора на 1%. У нашому випадку зміна вартості основних фондів призводить до зміни величини фінансового результату на 2,63 %, а зміна на 1% вартості дебіторської заборгованості спричинює зміну прибутку чи збитку на 0,02%:

Отже, в результаті моделювання отримана така економетрична модель:

$$Y = 0.02 * X_1 + 2.63 * X_2 - 5\,209\,248.78 \quad (1)$$

Рівняння (1) кількісно описує зв'язок величини прибутку банку та вартості недоходних активів.

Спираючись на те, що недохідні активи безпосередньо впливають на результативні показники банку, вважаємо, що доцільним є встановлення оптимального рівня недохідних активів для кожного банку окремо. Встановлення цього рівня неможливе без урахування рівня дохідних активів, тому, на нашу думку, доцільним є врахування організаційно-інформаційної моделі О. Мітрофанова [8, с. 34–48], яка доводить вплив недохідних активів на показники ліквідності та дохідності банку.

Для здійснення аналізу недохідних активів з позицій «ліквідність-дохідність» у [10, с. 109–112] використовується коефіцієнт співвідношення недохідних та дохідних активів (НАА):

$$НАА = \frac{НА}{ДА}, \quad (2)$$

де НА – недохідні активи;

ДА – дохідні активи.

Оскільки сьогодні стан аналітичної роботи банків не відповідає вимогам уніфікації та комплексності, тому запровадження цієї методики оцінки у всіх банках дало б можливість однаково аналізувати та порівнювати їх дохідні та недохідні активи. Запропонована методика дасть змогу банківським аналітикам комплексно оцінити рівень недохідних активів кредитної установи та отримати комплексну методику аналізу всього банку.

Що стосується системи контролю з боку держави, то, на нашу думку, її варто представити з декількох сторін: 1) контроль об'єкта (елементи недохідних активів і джерела їх фінансування в межах економічної системи у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем); 2) контроль суб'єкта управління (контроль органів внутрішнього управління банку, які приймають управлінські рішення щодо ефективного використання недохідних активів шляхом реалізації функцій управління з урахуванням впливу на них

чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища). Таким чином, система контролю об'єднує правову, нормативну та інформаційну інспекції.

Запропонований підхід здійснення контролю за недохідними активами важливо спрямувати на структурування за ознаками прямої та непрямой недохідності. Так недохідні активи прямої недохідності первісно визнаються засобами внутрішньобанківських операцій (основні засоби, нематеріальні активи, товарно-матеріальні цінності), а недохідні активи непрямой недохідності визнаються у процесі як внутрішньобанківських, так і фінансових операцій (дебіторська заборгованість).

Здійснюючи контроль активів банку з точки зору дохідних та недохідних, треба проводити комплексний аналіз діяльності банку. Це дозволить, по-перше, визначити місце аналізу недохідних активів у системі банківського менеджменту, по-друге – врахувати всі чинники впливу на них і окреслити тенденції розвитку банку. Це сприятиме максимальній ефективності діяльності банку, враховуючи вимоги до його стійкості та прибутковості.

Таким чином, узагальнити вищезазначену інформацію можемо в плані-схемі, зображеному на рис. 3.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, отримана регресійна модель показує, що навіть ті елементи, які, на перший погляд, не повинні впливати на показники результативності, доцільно враховувати при прийнятті управлінських рішень. Залучення факторів, зазначених у рівнянні (1) при аналізі активів та системі контролю за ними допоможе конкретному банку знайти оптимальне співвідношення між дебіторською заборгованістю, основними фондами та дохідними активами.

Перевагою такого підходу є можливість прийняття якісних та вчасних рішень щодо прибутковості та рентабельності. Для менеджерів та акціонерів банків – це можливість постійно стежити за найменшими змінами, вносити управлінські корективи, в тому числі й на перспективу.

Напрямами подальших досліджень бачимо запровадження інструкції по контролю за недохідними активами в системі управління банком, завдяки якій вітчизняні банки матимуть єдиний нормо-контроль у процесі прийняття управлінських рішень стосовно активів.

I. Побудова моделей задля виявлення взаємозв'язку недохідних активів з іншими агрегатами активів

II. Аналіз отриманих результатів при прийнятті управлінських рішень та виявлення впливу на показники результативності

III. Розрахунок оптимального значення коефіцієнта співвідношення НА та ДА задля підвищення ефективності діяльності банку

Рис. 3. План-схема управління та системи контролю за недохідними активами

Список літератури

1. Герасимович, А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій та ін. – К. : КНЕУ, 2003. – 102 с. – С. 38–40.
2. Дзюблук, О. В. Комерційні банки в умовах переходу до ринкових відносин [Текст] / О. В. Дзюблук. – Тернопіль : Економічна думка, 1996. – 140 с.
3. Заруба, О. Д. Фінансовий менеджмент у банках: навчальний посібник / О. Д. Заруба. – К.: Знання, 1997.– 172 с.
4. Козьменко, С. М., Стратегічний менеджмент банку: навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко.– Суми: Університетська книга, 2003.– 734 с.
5. Костюк, А. Н. Корпоративноеуправление в банке [Текст] : монографія / А. Н. Костюк. – Суми : ГВУЗ “УАБД НБУ”, 2008. – 332 с. – ISBN 978-966-8958-26-7
6. Криклій, О. А. Банківський менеджмент: питання теорії та практики [Текст] : монографія / [О. А. Криклій, Н. Г. Маслак, О. М. Пожар та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – 152 с.
7. Любунь, О.С., Фінансовий менеджмент у банку: навчальний посібник / О. С. Любунь, В. І. Грушко. – К.: Слово, 2004. – 296 с.
8. Набок, Р. Системний аналіз недохідних активів банку/ Р. Набок // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 9. – С.34–48.
9. Набок, Р. Управлінська модель обліку недохідних активів банку/ Р. Набок, О. Набок // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 3. – С. 62–65.
10. Набок, Р. М. Сучасний стан та перспективи розвитку комплексного аналізу недохідних активів банку / Р. М. Набок // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Т. 9. – С. 109–112.
11. Основні показники діяльності банків України 2008–2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
12. Примостка, Л. Управління активами і пасивами комерційного банку / Л. Примостка // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 2. – С. 39–44.
13. Раєвський, К. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку / К. Раєвський, Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 1999. – № 3. – С. 31–41.
14. Ткачова, Н. О. Активи комерційних банків України та аналітичні аспекти їх розвитку / Н. О. Ткачова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України: Наукове видання. – Х. : Штрих, 2002. – 274 с. – С. 63–68.

References

1. Gerasimovich, A. M., Alekseienco, M. D., Parsyi, I. M. and others (2003). *Analysis of Banking: Tutorial [Analys bankivskoy diyalnosti]*. Kyiv: Kyiv National Economic University.
2. Dzyublyuk, O. V. (1996). *Commercial banks in the transition to market relations [Komerциjni banki v umovah perehodou do rinkovikh vidnosin]*. Ternopil: Economic thought.
3. Zaruba, D. (1997). *Financial management in banks: [Finansoviy menegment v bankakh]*. Kyiv: Knowledge.
4. Kozmenko, S. M., Shpyg F. I., Voloshko I. V. (2003) *Bank Strategic Management: Manual [Stratehichniy menedgment bankou]*. Soumni: University book.
5. Kostyuk, A. N. (2008). *Cooperative Management in the bank [text]: Monograph [Kooperativnoe oupravlenie v banke]*. Soumni: Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine.

-
6. Krickley, O. A., Maslak N. G., Pogar O. M. (2011). *Banking Management: Theory and Practice [text]: monograph [Bankivskiy menedgment]*. Soumni: Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine.
 7. Lyubun, O. S., Grushko V.I. (2004) *Financial Management in the bank: Textbook [Finansovyi menedgment v banke]*. Kyiv: Word.
 8. Nabok, R. (2004). *Systematic analysis of non-profit assets bank [Sistemnyi analys nedokhidnikh aktiviv bankou]*. Bulletin of the National Bank of Ukraine, 9, 34-48.
 9. Nabok, R., Nabok, O. (2003). *Managerial accounting model of non-profit assets of bank [Oupravlinska model oblikou nedokhidnikh aktiviv bankou]* Bulletin of the National Bank of Ukraine, 3, 62-65.
 10. Nabok, R. M. (2009). *Current state and prospects of development of a comprehensive analysis of non-profit assets of bank [Suchasnyi stan ta perspective rozvitky kompleksnogo analisou nedokhidnikh aktivov banka]*. Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine, 9, 109-112.
 11. Key indicators of banks in Ukraine 2008–2012 years. (2013). Retrieved April 15, 2013 from : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
 12. Prymostka, L. (2001). *Management of Assets and Liabilities of Commercial Bank [Oupravlinnya aktivami i pasivami komerciyynogo bankou]* Bulletin of the National Bank of Ukraine, 2, 39-44.
 13. Rajewski, K., Raevskaya, T. (1999) *Guidelines for economic analysis of the commercial bank [Metodichni rekomendaciy schodo ekonomichnogo analisou diyalnosti komerciyynogo bankou]* Bulletin of the National Bank of Ukraine, 3, 31-41.
 14. Tkacheva, N. O. (2002) *Assets of commercial banks in Ukraine and analytical aspects of their Problems of formation and development of the financial and credit system of Ukraine: Research edition. [Aktivi komerciynih bankiv Ukraini ta analitichni aspekti ikh rozvitkou]* Harkov: Touch.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

Ярослав Іванович ЧАЙКОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільський національний економічний університет,
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: slavik66@tneu.edu.ua
Телефон: +380674938471

**ТЕНДЕНЦІЇ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО
КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Чайковський, Я. І. Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні [Текст] / Ярослав Іванович Чайковський // 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», 2013. – Том 13. – С. 238-246. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено значення кредитних операцій банківських установ. Проаналізовано динаміку загальних активів та кредитного портфеля банків України за період 2008-2012 років. Досліджено зміни у структурі кредитних вкладень банківських установ за видами валют та цільовим спрямуванням нефінансовим корпораціям і домашнім господарствам, за видами економічної діяльності і строків погашення. Аналіз розвитку кредитних операцій комерційних банків вказав на якісні та кількісні тенденції у системі банківського кредитування. Виявлено позитивні і негативні риси банківської діяльності у сфері кредитування. Основними проблемами розвитку останнього є високий рівень процентних ставок за кредитами, зокрема для домашніх господарств, та значна питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих. Проведено аналіз питомої ваги простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі кредитного портфеля та структури доходів банків України. Обґрунтовано перспективи розширення та вдосконалення системи банківського кредитування.

Ключові слова: банківська установа, банківське кредитування, домашні господарства, кредитний портфель, нефінансові корпорації, прострочена заборгованість, процент.

Ярослав Іванович ЧАЙКОВСКИЙ

**ТЕНДЕНЦИИ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

Аннотация

В статье исследовано значение кредитных операций банковских учреждений. Проанализирована динамика общих активов и кредитного портфеля банков Украины за период 2008-2012 годов. Исследованы изменения в структуре кредитных вложений банковских учреждений в разрезе видов валют и целевого направления нефинансовым корпорациям и домашним хозяйствам, по видам экономической деятельности и сроков погашения. Анализ развития кредитных операций коммерческих банков указал на качественные и отрицательные тенденции системы банковского кредитования. Выявлено положительные и отрицательные черты банковской деятельности в сфере кредитования. Основными проблемами его развития является высокий уровень процентных ставок по кредитам, в частности для домашних хозяйств, и значительный удельный вес просроченной задолженности по кредитам в кредитах предоставленных. Проведен анализ удельного веса просроченной задолженности по кредитам в общем объеме кредитного портфеля и структуры доходов банков Украины. Обоснованы перспективы расширения и совершенствования системы банковского кредитования.

Ключевые слова: банковское учреждение, банковское кредитование, домашние хозяйства, кредитный портфель, нефинансовые корпорации, простроченная задолженность, процент.

Iaroslav Ivanovich CHAIKOVSKIY

PhD, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Banking,
Ternopil National Economic University
str. Lvivska, 11, Ternopil, Ukraine
E-mail: slavik66@tneu.edu.ua
Phone: +380674938471

TRENDS, CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANK LENDING IN UKRAINE

Annotation

The article examines the value of credit operations banks. The dynamics of total assets and loan portfolio of banks of Ukraine for the period of 2008-2012 have been analyzed. The changes in the structure of the credit portfolio of banking institutions by type of currency and the target directions of non-financial corporations and households, by type of economic activity and maturities are investigated. Analysis of the development of credit operations of commercial banks pointed to qualitative and quantitative trends of the system of bank lending. The positive and negative trends in the field of banking credit are detected. The main problems of bank lending is the high interest rates on loans, particularly for households and a significant share of overdue loans in loans granted. The share of overdue loans in the total loan portfolio and revenue structure of banks of Ukraine have been analyzed. The perspectives of expansion and improvement of bank lending have been substantiated

Keywords: banking institution, bank lending, households, credit portfolio; non-financial corporations, overdue debt, percent.

JEL classification: G210

Вступ. У наш час в економіці України спостерігаються позитивні тенденції призупинення спаду та початку економічного зростання, темпи та стійкість котрого залежать від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами. Водночас загальні тенденції сучасного розвитку кредитних операцій вітчизняних банків свідчать про суттєве послаблення ролі банківського кредиту в забезпеченні виробничого сектора додатковими грошовими коштами.

Надання кредитів і проведення кредитної політики є найпоширенішою операцією комерційних банків. Кредитні операції дають банківським установам основну частину доходу. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що більшість банків зазнає фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою.

У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності банківських установ. Банки повинні організувати кредитні операції таким чином, щоб вони давали максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і

погашення банківських кредитів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню практики банківського кредитування присвячено праці вітчизняних вчених-економістів О. В. Дзюблюка [3], Н. К. Жукової [4], Н. В. Зражевської [4], Л. О. Примостки [7], Д. В. Смолич [9], Н. М. Чиж [9] та інших. Але в їхніх працях аналізуються або окремі аспекти функціонування кредитних відносин, або їх дія на певних етапах економічного розвитку, причому недостатня увага звертається на особливості і напрямки їх розвитку в умовах ринкової економіки.

Таким чином, банківське кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок.

Метою статті є аналіз розвитку і сучасного стану банківського кредитування в Україні, виявлення якісних і кількісних, позитивних і негативних тенденцій та обґрунтування перспектив розширення кредитної діяльності банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Надання кредитів є найпоширенішою операцією банків. Кредитні операції охоплюють більше 60 % усіх загальних активів банку (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка загальних активів та кредитного портфеля банків
за 2008-2012 роки***

(залишки коштів на кінець періоду)

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1. Загальні активи, млн. грн	973332	1001626	1090248	1211540	1267892
2. Річний темп приросту загальних активів	57,2	2,9	8,9	11,1	4,7
3. Кредити надані, млн. грн	792244	747348	755030	825320	815327
4. Зростання кредитів наданих, %	63,2	-5,7	1,0	9,3	-1,2
4. Частка кредитів, наданих у загальних активах, %	81,4	74,6	69,3	68,1	64,3

* Джерело: Основні показники діяльності банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

У кредитно-розрахункових відносинах банків з позичальниками за останні роки окреслилась стійка тенденція до випередження темпів зростання загальних активів над темпами збільшення обсягів кредитування (див. табл. 1). Загальні активи банківської системи України за 2008 р. зросли на 57,2%. За 2009 р. активи банківської системи зросли лише на 2,9%, у 2010 р. – на 8,9%, а у 2011 р. – уже на 11,1%. Загальні активи банківської системи України за 2012 р. зросли на 4,7% і складають 1267892 млн. грн. (див. табл. 1).

Загальний обсяг кредитних вкладень у 2008 р. збільшився на 63,2%. Протягом 2009-2010 рр. темпи зростання кредитних вкладень мали стійку тенденцію до уповільнення. На динаміку кредитних вкладень істотно вплинули кризові події останніх років, коли банки значно знизили свою кредитну активність [4, с. 56]. За 2009 р. кредитні вкладення зменшилися на 5,7%, за 2010 р. відбулося незначне їх зростання на 1,0%, а за 2011 р. – на 9,3%. Загальний обсяг кредитних вкладень у 2012 р. зменшився на 1,2%, з 825320 млн. грн. у 2011 р. до 815327 млн. грн. у 2012 р. (див. табл. 1).

Протягом 2008-2012 рр. одночасно високими темпами відбувалося й зменшення частки кредитів, наданих у загальних активах банків.

Частку кредитного портфеля в загальних активах на рівні 81,4 % у 2008 р. (див. табл. 1) слід розцінювати як критично високу, відповідно й рівень концентрації кредитних операцій є занадто ризикованим. Безперечно, зростання кредитного портфеля позитивно впливає на ефективність банківської діяльності, проте не можна довго працювати в такому режимі за відсутності диверсифікації робочих активів. Стрімке зростання обсягів кредитного портфеля, яке спостерігалось, зокрема, у 2008 р., призвело до негативних наслідків і втрати стабільності банківської системи [7, с. 165-166].

У наступний період частка кредитного портфеля в загальних активах поступово знижувалася до 74,6 % у 2009 р., 69,3% у 2010 р.,

68,1% у 2011 р. (див. табл. 1).

У 2012 р. цей показник становив 64,3 % (див. табл. 1), що є зіставним з європейськими банками, де частка кредитного портфеля становить близько 65 % [7, с. 165].

Протягом 2012 р., незважаючи на збільшення депозитної бази банків і вжиття Національним банком України комплексу заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, кредитна активність банків була помірною.

Обсяг кредитів, наданих депозитними корпораціями резидентам за 2012 р. збільшився на 13333 млн. грн., або на 1,7 % – до 815142 млн. грн. (табл. 2). Такого приросту кредитних вкладень вдалося досягти винятково за рахунок збільшення обсягів кредитування у національній валюті. Загальний обсяг кредитних вкладень у національній валюті протягом 2012 р. збільшився на 7,7%, з 478596 млн. грн. у 2011 р. до 515580 млн. грн. у 2012 р. Натомість кредитні вкладення в іноземній валюті зменшилися на 7,3%, з 323213 млн. грн. у 2011 р. до 299562 млн. грн. у 2012 р. (див. табл. 2) [2, с. 134; 5, с. 11].

Основною складовою зростання кредитів резидентам у 2012 р. були ті, що надані сектору нефінансових корпорацій.

Обсяг кредитів, наданих депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, за 2012 р. збільшився на 29880 млн. грн., або на 5,2 %, з 575545 млн. грн. у 2011 р. до 605425 млн. грн. у 2012 р., у тому числі в національній валюті на 6,3 %, з 369763 млн. грн. у 2011 р. до 393147 млн. грн. у 2012 р., в іноземній валюті – на 3,2 %, з 205782 млн. грн. у 2011 р. до 212278 млн. грн. у 2012 р. (табл. 3) [2, с. 139; 5, с. 11].

Помірні темпи приросту кредитування корпоративного сектору у 2012 р. насамперед пояснюються наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках [74, с. 11].

Загальний обсяг кредитів, наданих фізичним особам, у 2012 р. зменшився на 6,8 %, з 201224 млн. грн. у 2011 р. до 187629 млн. грн. у 2012 р. (табл. 4).

Таблиця 2. Кредити, надані депозитними корпораціями резидентам за видами валют за 2011-2012 рр. [2, с. 134]

Показники	2011 р.		2012 р.		Зміни за 2012 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
1. Кредити, усього, у тому числі:	801809	100	815142	100	+13333	-
1.1. За видами валют						
- у національній валюті,	478596	59,7	515580	63,3	+36984	+3,6
- в іноземній валюті.	323213	40,3	299562	36,7	-23651	-3,6

Утім зберігалася стійка тенденція приросту кредитів, наданих населенню в національній валюті, який за підсумками 2012 р. становив 18,5 %, з 86675 млн. грн. у 2011 р. до 102690 млн.

грн. у 2012 р. (див. табл. 4). Такій динаміці зокрема сприяло пожвавлення споживчих настроїв та покращення кредитоспроможності фізичних осіб з огляду на збільшення їх доходів [5, с. 11].

Таблиця 3. Кредити, надані депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, за видами валют за 2011-2012 рр. [2, с. 139]

Показники	2011 р.		2012 р.		Зміни за 2012р.	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
1. Кредити, усього, у тому числі:	575545	100	605425	100	+29880	-
1.1. За видами валют:						
- у національній валюті,	369763	64,2	393147	64,9	+23384	+0,7
- в іноземній валюті.	205782	35,8	212278	35,1	+6496	-0,7

Таблиця 4. Кредити, надані депозитними корпораціями домашнім господарствам, за видами валют за 2011-2012 рр. [1, с. 162; 2, с. 151]

Показники	2011 р.		2012 р.		Зміни за 2012р.	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
1. Кредити, усього, у тому числі:	201224	100	187629	100	-13595	-
1.1. За видами валют:						
- у національній валюті,	86675	43,1	102690	54,7	+16015	+11,6
- в іноземній валюті.	114549	56,9	84940	45,3	-29609	-11,6

Залишки за кредитами, наданими населенню в іноземній валюті, у 2012 р. зменшилися на 25,9 %, з 114549 млн. грн. у 2011 р. до 84940 млн. грн. у 2012 р. (див. табл. 4), що є найбільшим зменшенням з часу запровадження заборони споживчого кредитування в іноземній валюті [5, с. 11].

Зменшення обсягів кредитування населення в іноземній валюті в 2009, 2010 та 2011 рр. становило 13,5 %, 17,2 % та 20,7 % відповідно.

Обсяг кредитів, наданих населенню в іноземній валюті, за підсумками 2012 р. (див. табл. 4) вперше з 2003 р. став меншим порівняно з відповідним показником у національній валюті. Отже, динаміка банківського кредитування у 2012 р. супроводжувалася нівелюванням валютних диспропорцій, накопичених напередодні кризи 2008 р.

Це поліпшило структуру кредитного портфеля за видами валют та сприяло зниженню

доларизації економіки і підвищенню потенціалу банківської системи в протидії зовнішнім потрясінням. Так станом на 01.01.2013 р. частка кредитів в іноземній валюті, наданими депозитними корпораціями резидентам, у загальному їх обсязі знизилася з 40,3 % до 36,7 % (див. табл. 2).

Станом на початок 2009 р. показник доларизації кредитів становив майже 60 % [5, с. 11].

Протягом 2012 р. структура кредитів, виданих нефінансовим корпораціям за цільовим спрямуванням, значних змін не зазнала (табл. 5). Станом на 01.01.2013 р. продовжує переважати кредитування поточної діяльності (85,3%). Слід зауважити, що іпотечні кредити зросли на 37761 млн. грн., з 74390 млн. грн. у 2011 р. до 112061 млн. грн. у 2012 р., або на 50,7% і складають лише 18,5% (див. табл. 5).

**Таблиця 5. Кредити, надані депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, за цільовим спрямуванням за 2011-2012 рр. [2, с. 141]
(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)**

Показники	2011 р.		2012 р.		Зміни	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
1. Усього	575545	100	605425	100	+29700	-
2. Кредити в поточну діяльність	484243	84,1	516320	85,3	+32077	+1,2
3. На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	10318	1,8	7467	1,2	-2851	-0,6
4. Інші кредити в інвестиційну діяльність	80985	14,1	81638	13,5	+6530,6	-0,6
5. Із загальної суми іпотечні кредити	74390	12,9	112061	18,5	+37671	+5,6

За 2012 р. збільшилась частка кредитів, виданих депозитними корпораціями домашнім господарствам на споживчі потреби, з 62,7% до 66,6% (табл. 6). Збільшення відбулось за рахунок значного зменшення обсягу кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію

нерухомості на 17,1% (12020 млн. грн) та одночасного зменшення обсягу споживчих кредитів на 0,9% (1181 млн. грн) [2, с. 149].

Структура кредитів за видами економічної діяльності протягом 2012 р. не зазнала значних структурних змін (табл. 7).

**Таблиця 6. Кредити, надані депозитними корпораціями домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням за 2011-2012 рр. [2, с. 149]
(залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)**

Показники	2011 р.		2012 р.		Зміни	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
1. Усього	201224	100	187629	100	-13595	-
2. Споживчі кредити	126192	62,7	125011	66,6	-1181	+3,9
3. На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	70447	35,0	58427	31,1	-12020	-3,9
4. Інші кредити	4585	2,3	4191	2,3	-394	-
5. Із загальної суми іпотечні кредити	97431	48,4	63158	33,7	-34273	-14,7

Таблиця 7. Кредити, надані депозитними корпораціями нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності за 2011-2012* рр. [1, с. 154; 2, с. 143]

Види економічної діяльності	2011 р.		2012 р.		Зміни	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	575545	100	605425	100	+29880	-
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	34143	5,9	36488	6,0	+2345	+0,1
Рибальство, рибництво	379	0,1	356	0,1	-23	-
Добувна промисловість	11483	2,0	15726	2,6	+4243	+0,6
Переробна промисловість	124314	21,6	125880	20,8	+1566	-0,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	18977	3,3	21483	3,6	+2506	+0,3
Будівництво	44215	7,7	37052	6,1	-7163	-1,6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	209044	36,3	220224	36,4	+11180	+0,1
Діяльність готелів та ресторанів	4863	0,9	4230	0,7	-633	-0,2
Діяльність транспорту та зв'язку	28766	5,0	30043	5,0	+1277	-
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	91572	15,9	105516	17,4	+13944	+1,5
Освіта	101	0,02	138	0,02	+37	-
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1592	0,3	1341	0,2	-251	-0,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	6096	1,1	6949	1,2	+853	+0,1

Найбільша частка кредитів, виданих нефінансовим корпораціям, продовжує припадати на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку (36,4%). Розподіл кредитів між іншими видами економічної діяльності має такий вигляд: 20,8% кредитів

спрямовано на переробну промисловість, 17,4% – на операції з нерухомим майном, на оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, 6,1% кредитів – на будівництво та 6,0% – на сільське господарство (рис. 1).

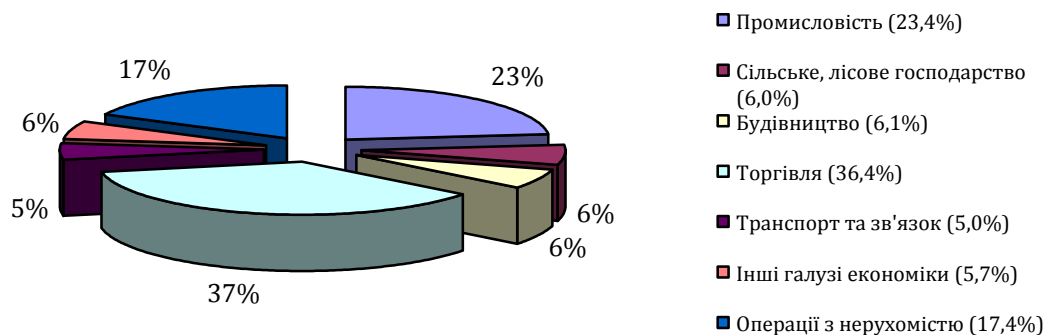


Рис. 1. Структура кредитів, наданих депозитними корпораціями, нефінансовим корпораціям за станом на 01.01.2013 р. (за видами економічної діяльності [2, с. 143])

За строками погашення найбільше зростання залишків за кредитами, наданими депозитними корпораціями резидентам, спостерігалось за короткостроковими кредитами, наданими на строк до 1 року, що збільшилися за 2012 р. на 15,7% або на 46825 млн. грн. Середньострокові

кредити, надані на строк від 1 до 5 років, зменшилися за 2012 р. на 2,2% або на 6491 млн. грн., а довгострокові кредити, надані на строк більше 5 років, зменшилися на 13,3%, або на 26991 млн. грн. (табл. 8).

Таблиця 8. Кредити, надані депозитними корпораціями резидентам за строками погашення [2, с. 134]

Період	Усього	до 1 року		від 1 року до 5 років		більше 5 років	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2005	143423	54823	38,2	88601	61,8	-	-
2006	245230	86197	35,2	159033	64,8	-	-
2007	426867	131505	30,8	181311	42,5	114052	26,7
2008	734022	222033	39,2	278581	38,0	233408	31,8
2009	723295	230974	31,9	266699	36,9	225623	31,2
2010	732823	242772	33,1	275605	37,6	214446	29,3
2011	801809	297422	37,1	301002	37,5	203385	25,4
2012	815142	344237	42,3	294511	36,1	176394	21,6

Таким чином, в Україні віддають перевагу короткостроковому (до 1 року – 42,3%) та середньостроковому кредитуванню (до 5 років – 36,1%, табл. 8).

Головною проблемою на шляху розвитку

кредитування в Україні є високий рівень процентних ставок за кредитами, зокрема, для домашніх господарств (рис. 2), та значна питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих (табл. 9).

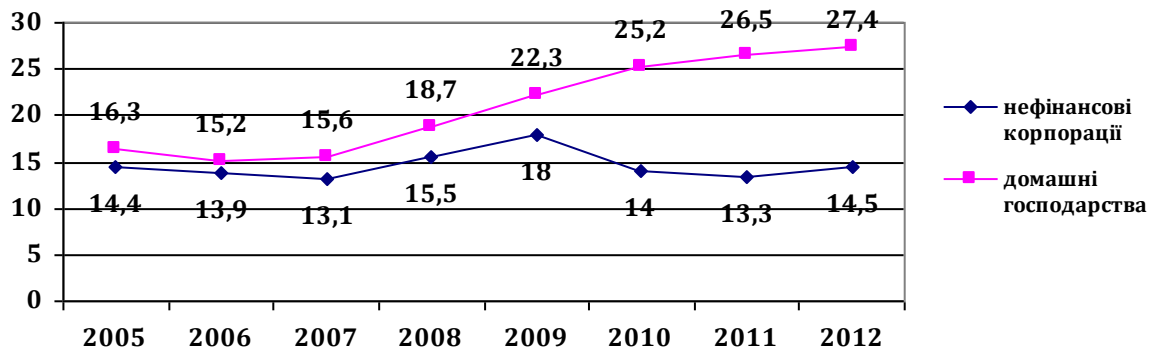


Рис. 2. Процентні ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями у 2005-2012 рр. [2, с. 166]

У 2012 р. вартість кредитів, наданих клієнтам, зросла (див. рис. 2). Серед основних чинників такої динаміки було зростання вартості депозитів та попиту на кредити з боку позичальників. Вартість

кредитів збільшилась як у секторі нефінансових корпорацій, так і в секторі домашніх господарств [2, с. 166].

Таблиця 9. Питома вага простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі кредитного портфеля, млн. грн.*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011р.	2012р.
1. Кредити надані	485507	792244	747348	755030	825320	815327
2. Прострочена заборгованість за кредитами	6357	18015	69935	84851	79292	72520
3. Питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих, %	1,31	2,27	9,36	11,24	9,61	8,90

* Джерело: Основні показники діяльності банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798

Як видно з табл. 9, протягом 2007-2010 рр. погіршувалась якість кредитного портфеля банків. До стрімкого зростання проблемної заборгованості призвела фінансова криза 2008 р. Так за 2009-2010 рр. прострочені кредити збільшилися в 3,9 раза. Питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих збільшилася з 1,31 % у 2007 р., до 2,27 % – у 2008 р., до 9,36 % – у 2009 р. і до 11,24 % – у 2010 р. У

2011 р. було досягнуто прогрес на шляху зменшення обсягів проблемних кредитів до 9,61%. Питома вага простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі банків у 2012 р. зменшилася до 8,90% (див. табл. 9).

Основну частку доходів банківських установ становлять процентні доходи – 117547 млн. грн. (78,1% загального обсягу, рис. 3) [8].

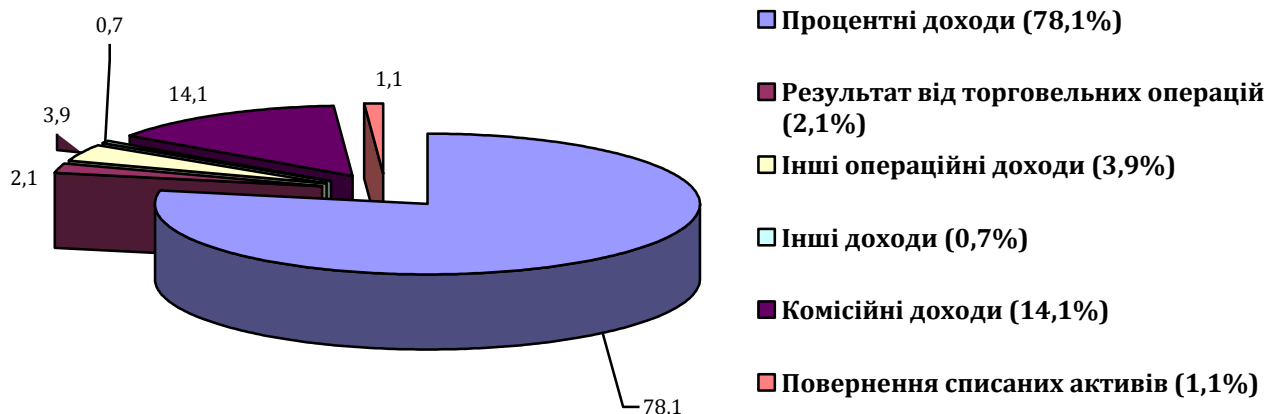


Рис. 3. Структура доходів банків станом на 01.01.2013 р. [8]

Таку структуру, на нашу думку, необхідно змінити на користь комісійних доходів, які на 01.01.2013 року склали 21161 млн. грн. (14,1%, див. рис. 3).

Висновки та перспективи подальших розвідок.

Провівши аналіз розвитку і сучасного стану банківського кредитування в Україні, можемо зробити наступні висновки:

1. Кредитна активність банків відновлюється недостатньо високими темпами. Темпи зростання загальних активів банків перевищують темпи зростання кредитування.
2. За останні роки питома вага кредитів у загальній сумі активів банків зменшилася з 81,4% у 2008 р. до 64,3% у 2012 р., що свідчить про диверсифікацію банківської діяльності.
3. Основним позичальником був сектор нефінансових корпорацій. Отже, відновлюється виробниче призначення кредиту, тобто банківські установи переорієнтовуються з кредитування населення на кредитування економіки.
4. Останнім часом на кредитному ринку України спостерігається ще одна тенденція – зростання обсягу кредитів, наданих у національній валюті. Стабільно зростає відносна частка цих кредитів у портфелі банків. Як наслідок, частка кредитів у національній валюті в загальному обсязі вимог за кредитами банків збільшилася з 59,7% у 2011 р. до 63,3% у 2012 р. Це знижує кредитні і валютні ризики. Тому пріоритетним для банківської системи України є нарощення обсягів кредитного портфеля саме в національній валюті.
5. Обсяг залишків за кредитами, наданими домашнім господарствам, зменшився за 2012 р. на 13595 млн. грн. або на 6,8%. Зростання кредитів, наданих сектору домашніх господарств, відбувалося винятково в національній валюті (у 2012 р. порівняно з 2011 р. – на 18,5%, або на 16015 млн. грн). Переважно кредити в національній валюті отримувалися населенням на споживання. Водночас в умовах заборони споживчого кредитування населення в іноземній валюті тривало зниження залишків за кредитами, наданими сектору домашніх господарств, в іноземній валюті. У 2012 р. вони скоротилися на 25,8% або на 29609 млн. грн. Таким чином, за підсумками 2012 р. кардинально змінилася структура кредитного портфеля домашніх господарств за валютами: частка кредитів у національній валюті зросла до 54,7% і перевищувала частку кредитів в іноземній валюті (45,3%).

6. З-поміж видів кредитів, що їх надають банки нефінансовим корпораціям, нині домінують кредити у поточну діяльність, частка яких коливалася з 84,1% у 0211 р. до 85,3% у 2012 р. Щодо кредитів у інвестиційну діяльність, то зростання їх обсягу з 74390 млн. грн. у 2011 р. до 112061 млн. грн. у 2012 р., а частки з 12,9% до 18,5% відповідно безумовно відповідає стратегічному завданню модернізації вітчизняної економіки.
7. Структура кредитного портфеля банків станом на 01.01.2013 р. засвідчує також дисбаланс між різними видами економічної діяльності позичальників, що склався роками під впливом різноманітних чинників. Розподіл кредитів банківських установ України за галузями економіки свідчить про наступну ситуацію – нині кредитуються в основному торгівля (36,4%) і переробна промисловість (20,8%).
8. Високий рівень процентних ставок за кредитами (у 2012 р. – 27,4% для домашніх господарств і 14,5% для не фінансових корпорацій) та значна питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих є основними проблемами на шляху розвитку банківського кредитування в Україні.
9. Протягом останніх двох років питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих знизилася з 11,24% станом на 01.01.2011 р. до 9,61% – на 01.01.2012 р. і до 8,90% на 01.01.2013 р. Це свідчить про поліпшення якості кредитного портфеля банків.

Для ефективного розвитку кредитної діяльності банків необхідно:

1. Покращити регулятивну базу, в тому числі закони, котрі захищають права кредиторів. Зокрема прийняти Закон України “Про банківське кредитування” з урахуванням об’єктивних законів функціонування кредиту, принципів та умов організації кредитування, де визначити як відповідальність банку, так і позичальника, а також держави та ін.
2. Знизити ціну кредиту та розширити його доступ для ширшого кола клієнтів.
3. Визначити мінімальний рівень кредитних вкладень у виробничий сектор у сукупних активах комерційних банків на рівні 60 – 65%.

Більш глибокий аналіз діяльності банківських установ у сфері кредитування позичальників як юридичних, так і фізичних осіб дозволить запропонувати шляхи підвищення ефективності їх кредитної діяльності у післякризовий період.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України [Текст] / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2012. – № 2. – 232 с.
2. Бюлетень Національного банку України [Текст] / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2013. – № 2. – 221 с.
3. Дзюблюк, О. В. Оптимізація управління ризиком портфеля кредитних вкладень банку в контексті подолання наслідків світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. В. Дзюблюк // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 21-30. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vtneu/2011_2/2_2011/02Dzbl.pdf.
4. Жукова, Н. К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні [Електронний ресурс] / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5-6. – С. 54-57. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ech/2011_5-6/2011_5_6/54_57.pdf.
5. Монетарний огляд за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2013. – 14 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=503712>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Примостка, Л. О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування [Електронний ресурс] / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / відп. ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 15. – С. 163–170. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/273/1/15_19.pdf.
8. Сорокін, І. Українські банки в 2012 р. заробили 4,9 млрд. грн. [Електронний ресурс] / І. Сорокін. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/ukrainskie-banki-v-2012-g-zarabotali-4-9-mlrd-grn-06022013111000>.
9. Чиж, Н. М. Сучасний стан банківського кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Чиж, Д. В. Смолич // Економічний форум. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2011_2/63.pdf.
10. Шевчук І. Б. Банківське кредитування в Україні: ретроспективний аналіз і перспективи зміни [Електронний ресурс] / І. Б. Шевчук, О. М. Орлова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 4(14). – С. 324-328. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_4/324.pdf.

References

1. Bulletin of the National Bank of Ukraine. (2012). Monthly analytical and statistical publications of the National Bank of Ukraine, 2, 232.
2. Bulletin of the National Bank of Ukraine. (2013). Monthly analytical and statistical publications of the National Bank of Ukraine, 2, 221.
3. Dzyublyuk, O. V. (2011). Optimizing risk management portfolio lending bank in the context of overcoming the global financial crisis. Bulletin TNEU, 2, 21-30.
4. Zhukova, N. K., Zrazhevskaya, N. V. (2011). Current state of banking loans in Ukraine. Economic Journal – XXI, 5-6, 54-57.
5. Monetary Survey for 2012 (2013). National Bank of Ukraine.
6. The official site of the National Bank of Ukraine (2013). Retrieved April 15, 2013 from : <http://www.bank.gov.ua>
7. Prymostka, L. O. (2010). Present status and trends in of bank lending Finance, Accounting and Auditing, 15, 163-170.
8. Sorokin, I. (2013). Ukrainian banks in 2012 earned 4.9 billion USD. Retrieved April 15, 2013 from : <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/ukrainskie-banki-v-2012-g-zarabotali-4-9-mlrd-grn-06022013111000>
9. Czyz, N. M., Smolych, D. V. (2011). Current status of of bank lending in Ukraine. Economic Forum, 2.
10. Shevchuk, I. B., Orlova, O. M. Bank lending in Ukraine: a retrospective analysis and prospects for change. (2012). Sustainable economic development, 4 (14), 324-328.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2013 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 347.772

Дмитро Анатолійович ГОРОВИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
вул. Петровського, 25, м. Харків, 61602, Україна
E-mail: khadi_ep@ukr.net
Телефон: +380577387787

Дар'я Олександрівна ПРИХОДЬКО

асистент кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
вул. Петровського, 25, м. Харків, 61602, Україна
E-mail: khadi_ep@ukr.net
Телефон: +380577387787

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ БРЕНДУ ПІДПРИЄМСТВА

Горовий, Д. А. Класифікація методів оцінки бренду підприємства [Текст] / Дмитро Анатолійович Горовий, Дар'я Олександрівна Приходько // 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”, 2013. – Том. 13. – С. 247-253. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті узагальнено наукові підходи до оцінки вартості бренду підприємства. Удосконалено сучасну класифікацію методів оцінки бренду підприємства за рахунок уведення нової класифікаційної групи – гібридних методів оцінки, які містять у собі риси декількох підходів одночасно (або які важко віднести однозначно до якоїсь однієї групи). Це дозволяє виокремити ті з методів оцінки, які містять певну рису, що є невласивою для традиційних груп методів: витратного, доходного та ринкового. Також у роботі узагальнено та оптимізовано кількість методів по кожній групі за рахунок поєднання однакових методів (методів з однаковими принципами обчислення вартості бренду). За результатами огляду розглянутих методик визначено неможливість їх використання в динаміці (тобто необхідність обрахунку кожен раз вартості бренду спочатку при зміні певного параметра). Тому в роботі запропоновано ідею про створення узагальнюючої загальноприйнятної методики для всіх підприємств України, яка б дозволяла визначити як поточну, так і перспективну вартість бренду (яка може виникнути при зміні певного параметру).

Ключові слова: бренд, методи оцінки, класифікація, вартість бренду, нематеріальний актив.

**Дмитрий Анатольевич ГОРОВОЙ
Дарья Александровна ПРИХОДЬКО**

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ БРЕНДА ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

В статті обобщены научные подходы к оценке стоимости бренда предприятия. Усовершенствована существующая классификация методов его оценки за счет введения новой классификационной группы – гибридных методов оценки, которые содержат в себе черты нескольких подходов одновременно (или которые трудно отнести однозначно к какой-то одной группе). Это позволяет выделить те из методов оценки, которые содержат определенную черту, которая является несвойственной для традиционных групп методов: расходного, доходного и рыночного. Также в работе обобщено и оптимизировано количество методов по каждой группе за счет объединения одинаковых методов (методов с

© Дмитро Анатолійович Горовий, Дар'я Олександрівна Приходько, 2013

одинаковими принципами расчета стоимости бренда). По результатам обзора рассмотренных методик определена невозможность их использования в динамике (то есть существует необходимость расчета каждый раз стоимости бренда сначала при изменении определенного параметра).

Поэтому в работе предложена идея о создании обобщающей общепринятой методики для всех предприятий Украины, которая бы позволяла определить как текущую, так и перспективную, стоимость бренда (какая может возникнуть при изменении определенного параметра).

Ключевые слова: бренд, методы оценки, классификация, стоимость бренда, нематериальный актив.

Dmytro Anatoliiovych GOROVYI

PhD, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Enterprise Economics,
Kharkiv National Automobile and Highway University
Petrovskiy str., 25, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: khadi_ep@ukr.net
Phone: +380577387787

Daria Oleksandrivna PRYKHODKO

Assistant, Department of Enterprise Economics,
Kharkiv National Automobile and Highway University
Petrovskiy str., 25, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: khadi_ep@ukr.net
Phone: +380577387787

ENTERPRISE BRAND ESTIMATION METHODS CLASSIFICATION

Abstract

The scientific approaches to the enterprise brand value assessment are generalized in the article. Existing classification of the enterprise brand estimation methods is improved at the expense of entering the new classification group - hybrid methods of an estimation which comprise lines of several approaches simultaneously (or which are difficult for referring univalently to any group). It allows to select those from estimation methods that contain certain line which is unusual for traditional groups of methods: account, profitable and market. Also in work the amount of methods on each group is generalized and optimized at the expense of the unity of identical methods (methods with identical calculation principles of cost of a brand). By results of the considered techniques review the impossibility of their use in dynamics is specified (i.e. there is a necessity of calculation of the cost of a brand each time from the very beginning concerning parameter change). Therefore it is offered in the work the idea about the generalizing technique creation for all enterprises of Ukraine which would allow to specify both flowing, and perspective brand cost (which can arise at change of certain parameter).

Keywords: brand, estimation methods, classification, brand cost, intangible asset.

JEL classification: M 310

Вступ. Після приєднання України до СОТ проблема наявності справжнього бренда стає досить актуальною для промислових підприємств України. Особливо це стосується тих, хто планує вихід на зовнішній ринок. Але нерозв'язаними залишаються проблеми вартісної оцінки бренду, адже він є нематеріальним активом з можливістю нарахування його амортизації (для отримання додаткового грошового потоку) або його продажу.

У світовій практиці єдиної думки з цього приводу не існує. Так у публікації [1] визначають лише 8 методів оцінки бренду. В. Домнін [2] та О. Вакун [3] пропонують уже 12.

Формулювання мети статті та завдань. Метою статті є узагальнення світових методик оцінки брендів та удосконалення їх класифікації, розгляд аспектів, які не враховувалися

дослідниками при створенні їх методів оцінки, вибір тих з методів, які є найбільш за все пристосованими до умов економіки України та української звітності та визначення шляхів удосконалення таких методів оцінки.

Виклад основного матеріалу. Більш докладний пошук у мережі Інтернет за темою дослідження дозволяє знайти 38 методів оцінки вартості бренду. Більшість авторів, серед яких О. О. Гетьман [4], Г. В. Гейер [5], О. В. Вакун [3], С. Панюшкіна [6] та інші, відповідно до міжнародних стандартів оцінки нематеріальних активів виокремлюють три основних підходи до оцінки вартості нематеріальних активів та бренду, серед яких витратний, ринковий (порівняльний), дохідний (прибутковий). Ми ж вважаємо за доцільне запропонувати у такій класифікації ще

одну групу методів – гібридні, які містять у собі риси декількох підходів одночасно (або які важко віднести однозначно до якоїсь однієї групи).

Дерево витратних методів оцінки бренда зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Дерево витратних методів оцінки бренда

Як видно з рисунку 1, витратний підхід містить чотири методи оцінки вартості бренду.

- витратний метод оцінки вартості бренду;
- метод розрахунку витрат на заміщення бренду;
- метод вартості відтворення (оцінка за вартістю заміни);
- метод рекламних розцінок.

Останній метод також можна вважати складовою витратного методу оцінки вартості бренду та методу розрахунку витрат на заміщення бренду, що позначено зеленою стрілкою на рис. 1. Також у цього методу є і інша назва. Так, О. А. Третяк називає його методом оцінки бренду по передбачуваних витратах на проведення рекламної компанії [7]. Його роботи свідчать, що метод оцінки бренду по передбачуваних витратах на проведення рекламної компанії є спрощеним частковим випадком витратної оцінки, оскільки спирається на припущення, що реклама є ключовим інструментом, за допомогою якого розвивається сила бренду, а іншими засобами просування можна знехтувати. Цей метод передбачає оцінку витрат на рекламу, які доведеться здійснити для того, щоб досягти нинішнього рівня популярності бренду [7].

Ми пропонуємо метод рекламних розцінок залучати як допоміжний, окрім витратного методу та методу розрахунку витрат на заміщення бренду, ще й до методу вартості відтворення. Це позначено червоною стрілкою на рис. 1. Адже метод відтворення (заміни) бренду згідно з публікацією Ж. Н. Капферера передбачає створення еквівалентного бренду [8] або допомагає визначити витрати, необхідні для розробки чи купівлі точної копії оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності [9]. У будь-якому випадку для відтворення бренду буде використовуватися реклама як незамінний

інструмент його створення. А отже, визначення витрат методом рекламних розцінок у такому випадку стає часткою сукупних витрат, визначених методом розрахунку витрат на заміщення останнього.

Дерево ринкових методів оцінки бренду зображено на рисунку 2.

На сьогодні фактично існує 3 визначення ринкового методу оцінки вартості бренду, хоча їх класифікують як різні методи. Г. В. Гейер охарактеризовує ринковий метод оцінки його вартості наступним чином: «Ринковий метод оцінки пропонує визначення різниці між ціною товару, що споживач платить за товар компанії, і ціною аналогічного товару без бренду на ринку, і помноження отриманої різниці на обсяг продажів цього товару даної фірми» [5]. О. А. Третяк визначає: «Щоб визначити величину бренд-капіталу, можна із загальної сьогоденної ринкової ціни фірми відняти ціну матеріальних її активів» [7]. О. О. Гетьман, що називає ринковий метод методом прямого порівняльного аналізу продажів у своїх працях, зазначає: «Метод містить декілька етапів: спочатку відбувається збір інформації про об'єкти інтелектуальної власності, які були продані на відповідному ринку, потім вносяться корективи щодо можливих відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, використовуваним для порівняння. Тобто цей метод ґрунтується на принципі заміщення» [4]. З огляду на різну інтерпретацію авторами ринкового методу оцінки вартості бренду та практичну тотожність кожного з них, ми пропонуємо ці три основні інтерпретації об'єднати в єдиному ринковому методі оцінки. Тобто цей метод може реалізовуватися трьома способами, які висвітлюють відмінні особливості оцінки рис. 2.

Дерево дохідних методів оцінки бренду зображено на рис. 3.

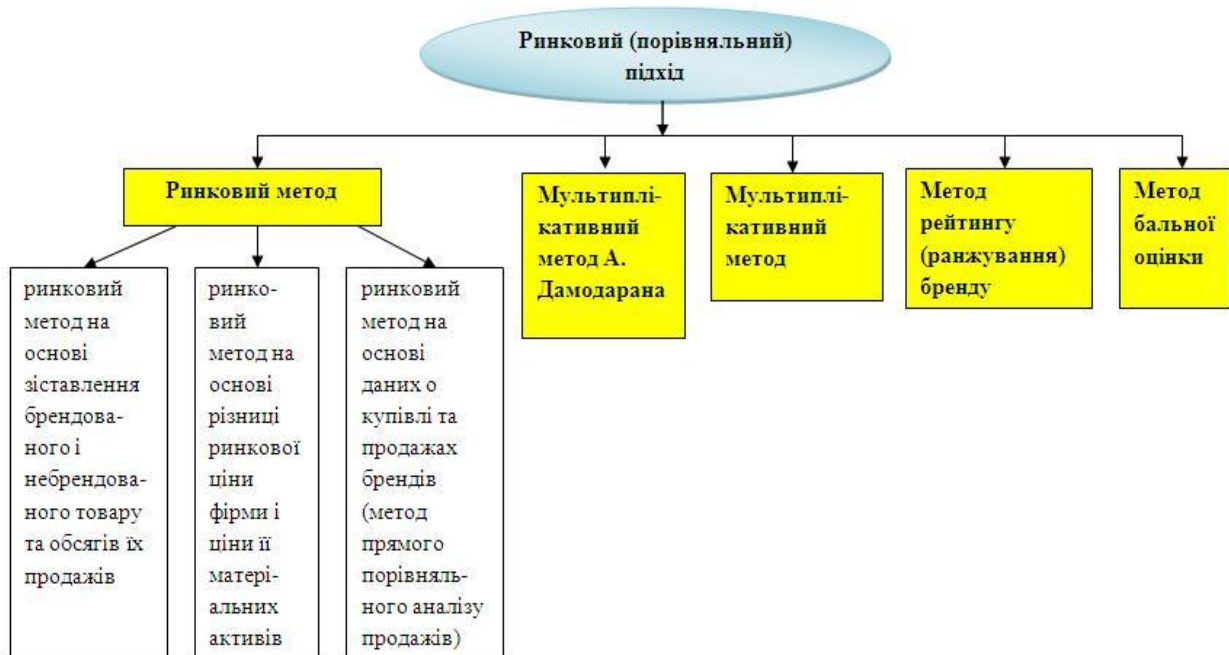


Рис. 2. Дерево ринкових методів оцінки бренду

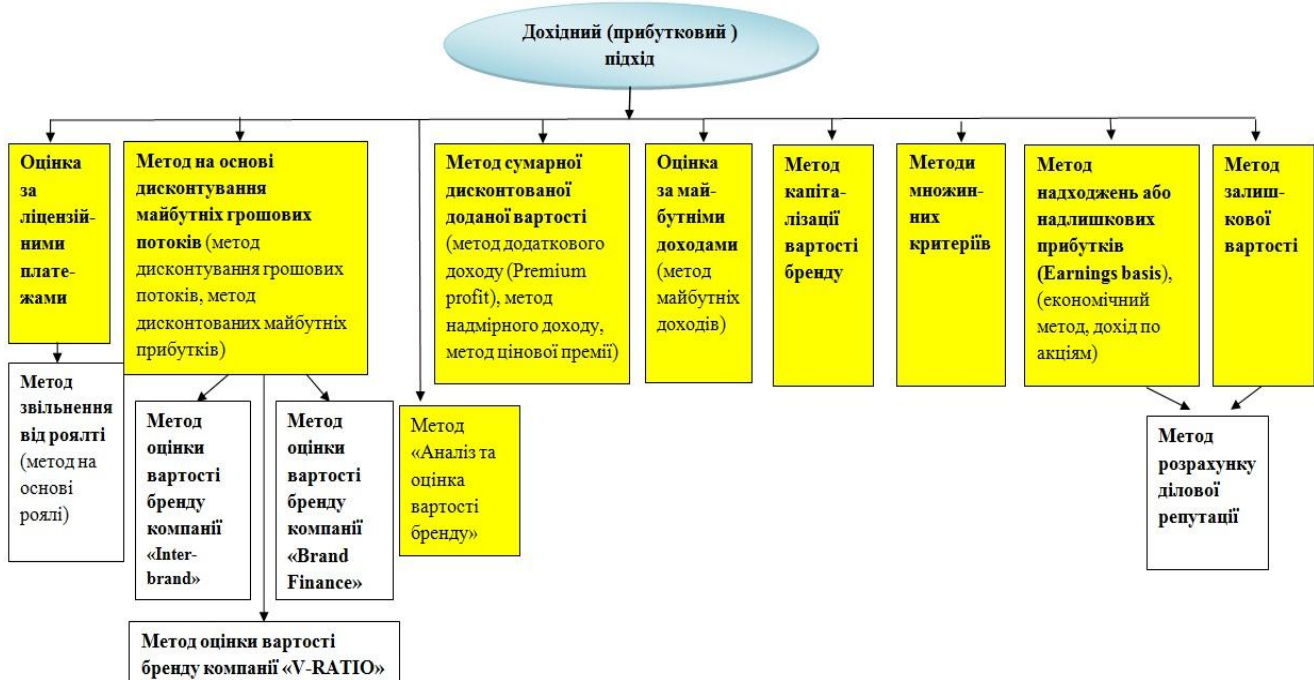


Рис. 3. Дерево дохідних методів оцінки бренду

За цією групою методів також було зроблено декілька узагальнень того, що визначають у сучасній літературі. Так згідно з даними сайту «Активні бізнес консультації» оцінка вартості гудвілу базується на двох основних методах: надлишкових прибутків – оцінка гудвілу як бренду, який допомагає компанії отримувати більше прибутку порівняно з ситуацією, якщо б вона продавала небрендований товар, що не володіє відомою торговою маркою; балансовому –

вартість гудвілу дорівнює різниці між вартістю бізнесу загалом і вартістю його активів як матеріальних, так і нематеріальних [10]. За даними сайту «Мого», оцінити вартість гудвілу можна визначити як різницю між загальною ринковою вартістю компанії і всіх ідентифікованих активів, не пов'язаних з брендом. Балансовий метод сайту «Активні бізнес консультації», метод сайту «Мого» тотожні методу залишкової вартості або методу

віднімання вартості активів. Тобто, оцінюючи гудвіл можна оцінити вартість бренду, і навпаки.

Інформація, що використовується в методі надходжень або надлишкових прибутків може бути основою методу розрахунку ділової репутації. Тому, можна зробити висновок, що метод розрахунку ділової репутації базується на методі надходжень або надлишкових прибутків та методі залишкової вартості або методі віднімання вартості активів. Це проілюстровано на рис.3.

Методи «Interbrand», «Brand Finance», та метод оцінки вартості бренду компанії «V-RATIO», методика «Аналіз та оцінка вартості бренду» базуються на дисконтуванні майбутніх грошових потоків (дисконтуванні майбутніх прибутків), на методі наведеної чистої вартості, тому ми вирішили на рис. 3 зобразити як методи, що походять від базового методу дисконтування майбутніх прибутків. Це пояснюється тим, що, спираючись на цей метод, оцінювач наводить

прогнозовані доходи, які генеруються брендом, за відповідною ставкою дисконту до чистої поточної вартості. Оцінка бренду містить три елементи: аналіз ринку (з метою визначити умови, в яких функціонує компанія – власник бренду, і рівень конкурентної боротьби); фінансовий аналіз для ідентифікації доходів, створюваних тим бізнесом, який використовує бренд. Необхідно встановити надходження, які стосуються маркованих даних товарним знаком продукту, і виявити частку доходів, забезпечену безпосередньо брендом, – додаткову вартість, принесену саме останнім; визначення ризиків, пов'язаних з брендом, для визначення ставки дисконту [11].

На рис. 4 наведено інші методи оцінки вартості бренду, які розроблені компаніями і науковцями, і які однозначно неможливо віднести до одного з зазначених підходів, адже вони містять елементи методів витратного, ринкового та дохідного підходів, тобто мають гібридний характер.

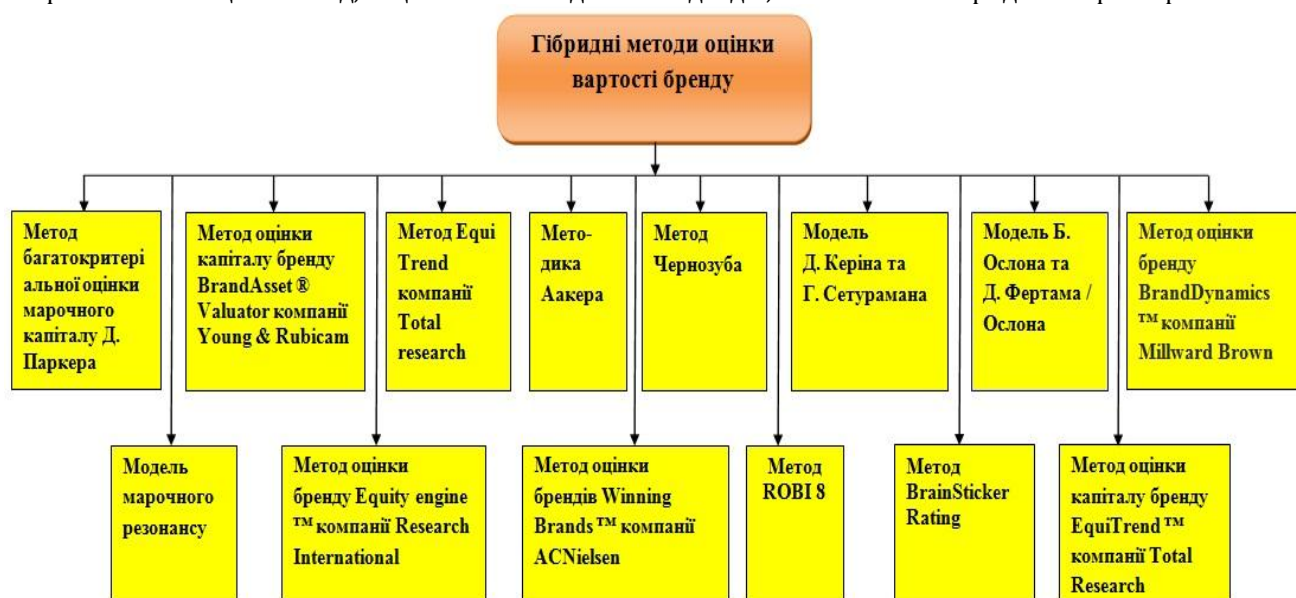


Рис. 4. Дерево гібридних методів оцінки вартості бренду

Головною ознакою цих методів також є те, що вони містять певну рису, яка є невластивою до вже розглянутих методів. Так досить цікавими є ідеї, використані в методиках О. Чернозуба (оцінка роботи менеджменту), 4-D брендингу Т. Геда (духовна та ментальна оцінка бренду), методі ROBI 8 (кількісний та якісний вимір), моделі марочного резонансу (етапи розвитку бренду – підхід з оцінкою динаміки), методі звільнення від роялті (врахування платежів роялті) тощо.

Зрозуміло, що наведений огляд сучасних методів оцінки бренду не є вичерпним. Повсякчас з'являються нові методи оцінки, які, проте, переважно базуються на вже відомих методах та методиках.

З наведеного огляду найбільш цікавими та точними можна визначити методи: Brand Valuation & Analysis компанії V-RATIO, «Interbrand», Brand Value Added компанії «Brand Finance», Winning

Brands™ компанії ACNielsen. Проте їх головним недоліком є те, що математична модель цих методів є комерційною таємницею фірм-розробників, що унеможливує їх широке використання на загальнодержавному рівні. Також за рахунок досить великих ліцензійних відрахувань їх використання може бути неприйнятним і для підприємств вітчизняного ринку. Хоча вже й перше зауваження заперечує використання цих моделей через сильне державне регулювання системи оцінки вартості активів в Україні. Тому можна констатувати на цей час певну поширеність дешевих (не ліцензованих) витратних методів. Проте їх головним недоліком є непевність у прогнозах вартості, адже вона може коливатися залежно від стадії життєвого циклу товару, що не враховується у цій групі методів.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, певною проблемою майже

всіх розглянутих методик є неможливість їх використання в динаміці (тобто існує необхідність обрахунку кожен раз вартості бренда при зміні певного параметра). Тому виникає ідея про створення узагальнюючої загальноприйнятної

методики для всіх підприємств України, яка б дозволяла визначити як поточну, так і перспективну вартість бренда (яка може виникнути при зміні певного параметру).

Список літератури

1. Кобелєв, В. М. Економічна оцінка бренду в контексті оцінки вартості бізнесу компанії [Електронний ресурс] / В. М. Кобелєв, А. В. Меглій // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : збірник наукових праць. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/natural/Vcpi/TPtEV/2011_8/stati/82011_11.pdf.
2. Домнин, В. Н. Брендинг: новые технологии в России [Текст] / В. Н. Домнин. – СПб.: Питер, 2004. – 381 с.
3. Вакун, О. В. Оцінка нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами [Електронний ресурс] / О. В. Вакун. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_7/218.pdf.
4. Гетьман, О. О. Методи і способи оцінки нематеріальних активів підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Гетьман. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13331222/ekonomika/metodi_sposobi_otsinki_nematerialnih_aktiviv_pidpriyemstva.
5. Гейер, Г. В. Фінансова вартість брендів і методи її оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Гейер. – Режим доступу: <http://univer.km.ua/visnyk/1194.pdf>.
6. Панюшкіна, С. Методы оценки бренда [Електронний ресурс] / С. Панюшкіна. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/praktika/metody-ocenki-brenda-148650>.
7. Третьяк, О. А. Бренд-капитал: содержание, денежная оценка и управление [Електронний ресурс] / О. А. Третьяк. – Режим доступу: http://www.antema.ru/library/brnding/other/tretyak_o_a_brend-kapital_soderzhanie_denezhnaya_ocenka_i_upravlenie/.
8. Kapferer J.-N. The New Strategic Brand Management: Creating and Sustaining Brand Equity Long Term / Jean-Noël Kapferer. – Kogan Page Publishers, London. 2002 – 576 p.
9. Нарышкіна, М. Оценка бренда и других нематериальных активов / [Електронний ресурс] М. Нарышкіна. – Режим доступу: http://www.lbsglobal.com/rus/meropriatia/meropriatia/finans/brend/?show=5&news_id=173.
10. АБК – Активные Бизнес Консультации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.active-consult.ru/ocbrenda.htm>.
11. Старов, С. А. Управление брендами [Текст] : учебник / С. А. Старов – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 500 с.

References

1. Kobylev, V. M. (2011). *Economical Brand Estimation in the Context of Business Cost Estimation* [Ekonomichna ocinka brendu v konteksti ocinki vartosti biznesu kompanii]. *Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*. Retrieved February 11, 2011, from http://nbuv.gov.ua/portal/natural/Vcpi/TPtEV/2011_8/stati/82011_11.pdf.
2. Domnin, V. N. (2004). *Brending: New Technologies in Russia* [Brending: novye tehnologii v Rossii]. SPb.: Piter.
3. Vakun, O. V. (2011). *Intangible Assets Estimation according to the National and International Standarts* [Ocinka nematerial'nih aktiviv za nacional'nimi ta mizhnarodnimi standartami]. NBUV. Retrieved July 1, 2011, from http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_7/218.pdf.
4. Getman, O. O. (2010). *Methods and Approaches of Enterprise Intangible Assets Estimation* [Metodi i sposobi ocinki nematerial'nih aktiviv pidpriemstva]. Pidruchniki. Retrieved, 2010, from http://pidruchniki.ws/13331222/ekonomika/metodi_sposobi_otsinki_nematerialnih_aktiviv_pidpriyemstva.
5. Geiyer, G. V. (2006). *Financial Brand Cost and Methods of Its Estimation* [Finansova vartist' brendiv i metodi ii ocinki]. Retrieved June 13, 2006, from <http://univer.km.ua/visnyk/1194.pdf>.
6. Panjushkina, S. (2004). *Brand Methods Estimation* [Metody ocenki brenda]. Invest-Gazeta. Retrieved November 22, 2004, from <http://www.investgazeta.net/praktika/metody-ocenki-brenda-148650/>
7. Tretyak, O. A. (2010). *Brand-Capital: Content, Money Estimation and Management* [Brend-kapital: sodержanie, denezhnaya ocenka i upravlenie]. ANTEMA. Retrieved May 15, 2010, from http://www.antema.ru/library/brnding/other/tretyak_o_a_brend-kapital_soderzhanie_denezhnaya_ocenka_i_upravlenie/.
8. Kapferer, J.-N. (2002). *The New Strategic Brand Management: Creating and Sustaining Brand Equity Long Term*. London: Kogan Page Publishers.

-
9. Naryshkina M. (2008). *Brand and Other Intangible Assets Estimation* [Ocenka brenda i drugih nematerial'nyh aktivov]. LBS. Retrieved November 28, 2008, from http://www.lbsglobal.com/rus/meropriatia/meropriatia/finansii/brend/?show=5&news_id=173.
 10. *ABK – Aktivnye Biznes Konsul'tacii* (2013). Retrieved January 05, 2013, from <http://www.active-consult.ru/ocbrenda.htm>.
 11. Starov, S. A. (2010) *Brands Management [Upravlenie brendami]*. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2013 р.

Тетяна Василівна КАСЯНЧУК

аспірантка кафедри стратегії підприємств,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
пр. Перемоги 54/1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: i-tatjana@yandex.ua
Телефон: +380953031145

**АМОРТИЗАЦІЙНІ ВІДРАХУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ У
РОЗШИРЕНЕ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ
ДИВЕРСИФІКОВАНОЇ БІЗНЕС-ГРУПИ**

Касянчук, Т. В. Амортизаційні відрахування як джерело капіталізації інвестицій у розширене відтворення основних виробничих фондів диверсифікованої бізнес-групи [Текст] / Тетяна Василівна Касянчук // 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”, 2013. – Том. 13. – С. 254-260. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розширене відтворення основних виробничих фондів диверсифікованих бізнес-груп є основою високих темпів економічного розвитку і стабільного зростання продуктивності праці. Реалізація відповідних інвестиційних проектів потребує визначення оптимальних джерел їхнього фінансування. В умовах обмеженого доступу до позикових коштів актуальною стає оцінка здатності до самостійного фінансування інвестиційних проектів. У статті запропоновано оригінальний підхід до оцінки здатності диверсифікованої бізнес-групи до самофінансування власних інвестиційних проектів розширеного відтворення основних виробничих фондів. Здійснено порівняльний аналіз результатів використання різних методів нарахування амортизації та визначено їхній вплив на ефективність амортизаційної політики підприємства. Підтверджено наукову гіпотезу про неефективність одночасного використання методів зменшення і прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації на користь останнього з них. Була доведена практична значущість показника ступеня самофінансування диверсифікованої бізнес-групи.

Ключові слова: диверсифікація, інвестиційний проект, основні виробничі фонди, амортизація, рівень самофінансування.

Татьяна Васильевна КАСЯНЧУК

**АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК КАПИТАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИЙ В РАСШИРЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ БИЗНЕС-ГРУППЫ**

Аннотация

Расширенное воспроизводство основных производственных фондов диверсифицированных бизнес-груп составляет основу высоких темпов экономического развития и стабильного роста производительности труда. Реализация соответствующих инвестиционных проектов требует определения оптимальных источников их финансирования. В условиях ограниченного доступа к долговым средствам актуальной становится оценка способности к самостоятельному финансированию инвестиционных проектов. В статье предложен оригинальный подход к оценке способности диверсифицированной бизнес-группы к самофинансированию собственных инвестиционных проектов расширенного воспроизводства основных производственных фондов. Произведен сравнительный анализ результатов использования различных методов начисления амортизации и определено их влияние на эффективность амортизационной политики предприятия. Подтверждена научная гипотеза об неефективности одновременного использования методов уменьшения и ускоренного уменьшения остаточной стоимости объекта начисления амортизации в пользу последнего. Была доказана практическая значимость показателя самофинансирования инвестиционных проектов диверсифицированной бизнес-группы.

Ключевые слова: диверсифікація, інвестиційний проект, основні виробничі фонди, амортизація, рівень самофінансування.

Tetyana Vasylivna KASYANCHUK

Postgraduate of the Department of Strategy of Enterprises,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Peremogy av., 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: i-tatjana@yandex.ua
Phone: +380953031145

DEPRECIATION CHARGES AS A SOURCE OF CAPITALIZATION OF INVESTMENT IN EXPANDED REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF DIVERSIFIED BUSINESS GROUP

Abstract

The expanded reproduction of fixed assets of diversified business group is the basis of rapid economic development and sustained productivity growth. The implementation of relevant investment projects requires determining optimal sources of their funding. It becomes necessary to evaluate the ability for self-financing investment projects because of the limited access to borrowing. So, in this article the author proposes an original approach to assess the ability of diversified business group to self-financing their investment projects of expanded reproduction of fixed assets. The comparative analysis of the use of different depreciation methods has been done and their impact on the effectiveness of the depreciation policy of the company has been determined. A scientific hypothesis about the ineffectiveness of the simultaneous use of the methods of residual value reduction and accelerated residual value reduction of an object of fixed assets, which are amortized, has been proved in favor of the latter. The practical use of self-financing rate of diversified business group investment projects is proved.

Keywords: diversification, investment project, fixed assets, depreciation, self-financing rate.

JEL classification: G 31, M 21

Вступ. Одним з напрямів державної політики щодо великих підприємств та їх об'єднань реального сектору економіки, зокрема в металургійній галузі, є корпоратизація, яка передбачає формування вертикальних і горизонтальних корпорацій, у тому числі за участю держави. Передбачається, що вона (корпоратизація) дасть змогу відновити зруйновані коопераційні зв'язки та замкнені виробничо-технологічні цикли, повніше задіяти виробничі потужності, концентрувати капітали різних розмірів, права на майно і об'єкти інтелектуальної власності та здійснювати реалізацію масштабних інвестиційних та інноваційних проектів [7]. Відтак масова консолідація активів гірничо-металургійної галузі України та, як наслідок, поглиблення диверсифікації серед відповідних бізнес-груп потребує науково-методичного підґрунтя прийняття управлінських рішень щодо подібних інвестиційних проектів та визначення оптимальних джерел їх фінансування. Зацікавлення викликають методи оцінки можливостей самофінансування подібних інвестиційних проектів, зважаючи на складнощі залучення позикових коштів та їх високу вартість в умовах глибокої економічної кризи.

Серед дослідників, предметом наукового зацікавлення яких стали проблеми обґрунтування можливостей самостійного фінансового забезпечення реалізації інвестиційних проектів,

варто назвати таких, як М. Г. Грещак, Б. Коласс, М. Логман, Л. Рушті та ін.

Формулювання мети статті та завдань. Мета дослідження полягає у виведенні нового формалізованого способу визначення ступеня самофінансування інвестиційних проектів диверсифікованих бізнес-груп. Задля досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання:

- обґрунтувати необхідність пошуку нових методів оцінки рівня самофінансування інвестиційних проектів диверсифікованих бізнес-груп;
- розглянути чинні методи визначення ступеня самофінансування інвестиційних проектів підприємств, виявити передумови та особливості використання різних методів нарахування амортизації та порівняти результати, обґрунтувати вибір оптимального методу нарахування амортизації, що зможе забезпечити найвищий ступінь самофінансування інвестиційних проектів диверсифікованих ФПГ;
- запропонувати новий формалізований спосіб та зробити висновки щодо практичності його застосування.

Виклад основного матеріалу. Увага цієї статті акцентується на проблемах прихованого самофінансування інвестиційних проектів українських диверсифікованих бізнес-груп за рахунок накопичених амортизаційних відрахувань. У статті пропонується зручний спосіб

оцінки ступеня самофінансування інвестиційних проектів за умови використання методів зменшення та прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації, а також показується, як за допомогою показника ступеня самофінансування можна визначити ефективність амортизаційної політики та обґрунтувати вибір найліпшого методу нарахування амортизації.

Підприємства України є вільними у виборі методів нарахування амортизації основних засобів

[3] чи у застосуванні норм нарахування амортизації відповідно до податкового законодавства [1].

На сьогодні підприємства користуються рівномірним методом, методом зменшення та прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта основних засобів, кумулятивним методом, виробничим та податковим методом [6]. Формули розрахунку норм нарахування амортизації за кожним з перелічених методів наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Методи нарахування амортизації

№ п/п	Метод нарахування амортизації	Формула
1.	Рівномірний	$A = \frac{V_a}{t}$ $N = \frac{A}{V_a}$ <p>де А – річна сума амортизації; V_a – вартість, що амортизується; t – строк корисного використання об'єкта основних засобів; N – норма амортизації</p>
2.	Зменшення залишкової вартості	$A = \frac{V_a \cdot N}{100\%}$ $N = \left(1 - \sqrt[t]{\frac{V_1}{V_0}} \right)$ <p>де V_1 – ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів; V_0 – первісна вартість об'єкта основних засобів.</p>
3.	Прискореного зменшення залишкової вартості	$A = \frac{V_a \cdot N}{100\%}$ $N = 2 \cdot \frac{100\%}{t}$
4.	Кумулятивний	$A = V_a \cdot k$ $k = \frac{T_i}{\sum_{i=1}^T T_i}$ <p>де k – кумулятивний коефіцієнт; T_i – кількість років, що залишаються до кінця очікуваного терміну корисного використання об'єкта основних засобів.</p>
5.	Виробничий	$A = Q_f \cdot N$ $N = \frac{V_a}{Q_t}$ <p>де Q_f – фактичний обсяг випущеної продукції; Q_t – загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити із використанням об'єкта основних засобів.</p>

В економічній літературі прямолінійний метод нарахування рекомендується обирати, якщо об'єкт нарахування амортизації задіяний у виробництві різномірної продукції, рівномірно експлуатується, характеризується незначним моральним зносом [8]. Цей метод використовується для тих об'єктів основних засобів, які виконують відносно постійний обсяг роботи впродовж всього строку

служби і для яких основним чинником, який його обмежує, є їх фізичне старіння. До таких засобів належать будівлі, споруди, більшість видів виробничого устаткування, інструментів, приладів. Хоча ігнорується те, що з часом ступінь зношеності основних засобів зростає і вони потребують більших витрат на обслуговування та ремонт.

Метод зменшення та прискореного зменшення залишкової вартості, а також кумулятивний метод рекомендовані, коли об'єкт нарахування амортизації використовується у виробництві різномірної продукції, характеризується швидким фізичним і моральним зношенням, коли існує необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів.

У Податковому кодексі визначено, що метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби), тобто цей метод економічно більш виправданий відносно активної частини, наприклад, машин, механізмів, верстатів та іншого виробничого обладнання, а амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 нараховується за прямолінійним чи виробничим методом [2].

Застосування різних методів нарахування амортизації дає змогу змінювати поточні витрати підприємства, його фінансові результати та суму сплачуваного податку на прибуток. Коштом амортизаційних відрахувань можна профінансувати витрати на придбання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, їх самостійне виготовлення для власних потреб, витрати на їх оновлення, реконструкцію, дообладнання тощо. Тому фінансові служби диверсифікованих бізнес-груп зобов'язані відповідально підходити до вибору оптимального методу нарахування амортизації, що дасть змогу отримати найліпші результати інвестиційної діяльності диверсифікованих бізнес-груп.

Важливо зазначити, що необхідний процес оновлення основних засобів забезпечується тоді, коли частка власних інвестиційних ресурсів підприємств припадає на амортизаційні відрахування в межах 60-70% [10].

Проаналізувавши чинні методи нарахування амортизації, німецькі економісти М. Логман і Л. Рушті показали, що при певних умовах амортизація дозволяє підприємству вивільняти кожний рік обсяг коштів, які перевищують витрати по здійснених вкладеннях [5]. Виявилось, що витрати по інвестиціях підприємства в умовах економічного зростання менше поглинають амортизаційні відрахування, що вищі темпи зростання інвестицій і/чи що довший строк служби активів.

Висновки німецьких дослідників привернули нашу увагу і спонукали нас у цій роботі запропонувати зручний формалізований спосіб визначення ступеня самофінансування інвестиційних проектів диверсифікованих бізнес-груп за умови використання підприємством методів зменшення та/чи прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації. Наш вибір методів був обумовлений суперечливими науковими

поглядами на право самостійного існування кожного з них. Значне коло дослідників наполягає на тому, щоб об'єднати ці два методи, або відмовитися від одного з них, оскільки вони повторюються. Тож у цьому дослідженні ми хочемо довести або спростувати подібні наукові гіпотези за допомогою використання показника ступеня самофінансування інвестиційних проектів за рахунок накопичених амортизаційних відрахувань. Крім того, зможемо порівняти ефективність інших методів нарахування амортизації і обґрунтувати вибір найоптимальнішого з них.

З метою спрощення розрахунків пропонуємо наступний формалізований спосіб визначення загальної суми амортизаційних відрахувань (D) за весь строк корисного використання об'єкта основних засобів, що амортизується (1)¹:

$$D = I \cdot (1 - m^n) \quad (1)$$

де I – це вартість, що амортизується;

n – термін корисного використання об'єкта нарахування амортизації;

m = (1-d), при тому, що d – це норма нарахування амортизації.

З урахуванням ефекту знецінення грошей у часі попередня формула може бути трансформована в таку (2):

$$D = \frac{1 - (m \cdot k)^n}{1 - m \cdot k} \cdot (1 - m) \cdot k \cdot I \quad , \quad (2)$$

де k = (1/(1+r)), при тому, що r – альтернативна вартість інвестицій.

Нарешті, щоб визначити рівень самофінансування інвестиційної діяльності диверсифікованої ФПГ за рахунок амортизаційних відрахувань, попередні формули зводяться до (3):

$$\frac{D}{I} = \frac{1 - (m \cdot k)^n}{1 - m \cdot k} \cdot (1 - m) \cdot k \quad (3)$$

За даними щорічного публічного звіту групи СКМ у 2010 році була розпочата широкомасштабна інвестиційна програма її гірничо-металургійного напрямку (група «Метінвест») з бюджетом \$ 811,5 млн. У 2010 році було інвестовано \$134,2 млн., що становить 16,54 % загального обсягу виділених коштів. При чому 16,62 % загального обсягу інвестованих коштів у 2010 році було спрямовано в оновлення та модернізацію виробничих потужностей групи, а 83,38 % коштів – у створення та купівлю нових засобів виробництва. Тобто в цьому випадку спостерігається розширене відтворення основних виробничих фондів групи.

¹ Цей спосіб справедливий при використанні методів зменшення та прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації.

Розрахунки річних норм амортизаційних відрахувань ми проводили за прямолінійним методом, методом зменшення залишкової вартості, методом прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним для об'єктів основних засобів строком корисного використання від 2 до 20 років, при можливих змінах альтернативної вартості інвестицій від 5 % до 20 % річних. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Річні норми нарахування амортизації, %

Строк корисного використання, рр.	Прямолінійний метод	Метод зменшення залишкової вартості	Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний метод
2	50,00	29,29	100,00	2/3
3	33,33	20,63	66,67	1/2
4	25,00	15,91	50,00	2/5
5	20,00	12,94	40,00	1/3
6	16,67	10,91	33,33	2/7
7	14,29	9,43	28,57	1/4
8	12,50	8,30	25,00	2/9
9	11,11	7,41	22,22	1/5
10	10,00	6,70	20,00	2/11
11	9,09	6,11	18,18	1/6
12	8,33	5,61	16,67	2/13
13	7,69	5,19	15,38	1/7
14	7,14	4,83	14,29	2/15
15	6,67	4,52	13,33	1/8
16	6,25	4,24	12,50	2/17
17	5,88	4,00	11,76	1/9
18	5,56	3,78	11,11	2/19
19	5,26	3,58	10,53	1/10
20	5,00	3,41	10,00	2/21

Розрахувавши норми амортизаційних відрахувань (див. табл. 2), маємо змогу визначити ступінь самофінансування інвестиційних проектів за допомогою виведеної формули (8). У таблиці 3 узагальнено результати розрахунків для об'єктів нарахування амортизації строком корисного використання від 2 до 20 років за альтернативної вартості інвестицій 7 %.

Як видно з таблиці 3, група «Метінвест», активи якої мають строк корисного використання 10 років при альтернативній вартості інвестицій 7 % річних, може профінансувати 36,47 % цих інвестицій завдяки коштам, які забезпечує амортизація за умови використання методу зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації чи 70,03 % інвестицій – за умови вибору методу прискореного зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації; решта повинна бути профінансована з нерозподіленого прибутку і/чи за рахунок зовнішнього фінансування (збільшення капіталу чи позики).

Висновки та перспективи подальших розвідок. Зважаючи на отримані результати попередніх розрахунків, можемо зробити наступні висновки:

1. Використання показника ступеня покриття амортизаційними відрахуваннями інвестицій у розширене відтворення основних виробничих фондів дає змогу дати якісну оцінку здатності до самофінансування подібних інвестиційних проектів диверсифікованої бізнес-групи, що свідчить про його практичність;

2. Показник ступеня самофінансування дає змогу визначити ефективність амортизаційної політики і обґрунтовано обрати найліпший метод нарахування амортизації, що залежить від таких факторів, як строк корисного використання об'єкта нарахування амортизації та альтернативної вартості інвестицій;

3. Розрахунки показника здатності до самофінансування засвідчили неефективність методу зменшення залишкової вартості об'єкта нарахування амортизації порівняно з іншими методами, і навпаки, встановили досить високу ефективність методу прискореного зменшення залишкової вартості, а отже гіпотеза про недоречність існування двох методів нарахування амортизації – зменшення та прискореного зменшення залишкової вартості була підтверджена на користь останнього.

**Таблиця 3. Ступінь покриття інвестицій амортизаційними відрахуваннями
(ступінь самофінансування), %**

Строк корисного використання, рр.	Рівномірний метод	Метод зменшення залишкової вартості	Метод прискореного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний метод
Альтернативна вартість інвестицій	7,00 %			
2	90,40	45,46	93,46	91,42
3	87,48	44,19	87,76	89,45
4	84,68	42,96	83,54	87,54
5	82,00	41,77	80,39	85,70
6	79,44	40,62	77,81	83,91
7	76,99	39,52	75,58	82,18
8	74,64	38,46	73,57	80,50
9	72,39	37,44	71,74	78,88
10	70,24	36,47	70,03	77,31
11	68,17	35,53	68,43	75,79
12	66,19	34,62	66,92	74,31
13	64,29	33,75	65,48	72,88
14	62,47	32,91	64,11	71,49
15	60,72	32,11	62,80	70,14
16	59,04	31,33	61,54	68,84
17	57,43	30,58	60,33	67,57
18	55,88	29,87	59,17	66,34
19	54,40	29,17	58,05	65,15
20	52,97	28,50	56,98	63,99

Пріоритетним напрямком подальших наукових розвідок може бути аналітичне виведення аналогічного показника для інших методів нарахування амортизації, зокрема для кумулятивного.

Список літератури

1. Про оподаткування прибутку підприємств : закон України в редакції Закону №283/97-ВР від 22.05.97, зі змінами та доповненнями.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс зі змінами від 06.12.2012 р., N 5519-VI // Вісник податкової служби України. – 2013, № 2-3. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/taxes/-/tax_kodex.html.
3. Основні засоби : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.
4. Довідник з елементарної математики / Г. П. Бевз, О. М. Боголюбов, П. Ф. Фільчаков, та інші. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: «Наукова думка», 1976. – 655 с.
5. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Партин, Г. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379 с.
7. Сухоруков, А. Щодо пріоритетів раціоналізації організаційно-правових форм господарської діяльності у промисловості: аналітична записка [Електронний ресурс] / А. Сухоруков, Т. Крупельницька. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles>
8. Тарасюк, Г. М. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. — Київ: Каравела, 2003. – 432 с.
9. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Холод, Б. І. Амортизація як елемент калькулювання собівартості металургійної продукції та джерело власних коштів підприємств / Б. І. Холод, В. А. Грекова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – №2. – С. 81-85.

References

1. The Law of Ukraine "Corporate Profit Taxation" (2012). Law №283/97-VR of 22.05.97.
2. Tax Code of Ukraine (2012). Bulletin of the Tax Administration of Ukraine, 2013, 2-3. Retrieved April 20, 2013, from http://minfin.com.ua/taxes/-/tax_kodex.html.
3. Regulations (Standard) 7 "Fixed Assets". Approved by the Ministry of Finance of Ukraine on April 27, 2000, № 92.
4. Bevz, G. P., Bogolyubov, O. M., Filchakov, P. F., Shvetsov, K. I., Yaremchuk, F. P. (1976). *Handbook on elementary mathematics* [Dovidnyk z elementarnoyi matematyky]. Kyiv: Scientific Thought.
5. Kolas, B. (1997). *The financial management of the company. Problems, concepts and methods* [Upravlinnya finansovoyu diyalnistyu pidpryemstva. Problemy, kontseptsii i metody]. Moscow: Finance, UNITY.
6. Partin, G. O., Zagorodniy, A. G. (2006). *Finances of Enterprises* [Finansy pidpryemstv]. Kyiv: Knowledge.
7. Suhorukov, A., Krupelnytska, T. (2011). *As for the rationalization of priorities legal forms of economic activity in the industry*. Retrieved May 5, 2011, from <http://www.niss.gov.ua/catalogue/11/>.
8. Tarasyuk, G. M., Shvab, L. I. (2003). *Planning of activities for businesses* [Planuvannya diyalnosti pidpryemstva]. Kyiv: Caravela.
9. Terestchenko, O. O. (2003). *Finance businesses* [Finansova diyalnist subyektiv gospodaryuvannya]. Kyiv: KNEU.
10. Holod, B. I., Grekova, V. A. (2007). Depreciation as part of costing of metallurgical products and sources of company's equity. *The Economic Journal of Donbass*, 2, 81-85.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2013 р.

Валентин Юрійович ХОХЛОВ

кандидат технічних наук,
менеджер з міжнародного маркетингу,
компанія Global Spirits
вул. В'ячеслава Чорновола, 12, м. Київ, 01135, Україна
E-mail: val.khokhlov@gmail.com
Телефон: +380504779316

**ПРОБЛЕМА ВЕЛИКИХ ХВОСТІВ РОЗПОДІЛУ ДОХІДНОСТІ
У ГЛОБАЛЬНО ДИВЕРСИФІКОВАНИХ ПОРТФЕЛЯХ**

Хохлов, В. Ю. Проблема великих хвостів розподілу дохідності у глобально диверсифікованих портфелях [Текст] / Валентин Юрійович Хохлов // 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", 2013. – Том 13. – С. 261-267. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена проблемі ненормальності розподілів дохідності портфельів при глобальному інвестуванні та наявності в них «великих хвостів». Було розглянуто різні стратегії глобальної диверсифікації у 2006-2010 роках. Проаналізовано стратегії широкої диверсифікації на окремих ринках розвинених країн, які внесені у індекс MSCI EAFE, та країн, що розвиваються, з індексом MSCI EEM, та стратегії географічної диверсифікації із застосуванням цих індексів, глобального індексу MSCI ACWI, індексу MSCI BRIC. Крім того, ми створили портфель з активною стратегією управління, що інвестував у ринки США, країн BRIC та цінні метали. Аналіз відповідності фактичного розподілу дохідності теоретичному із застосуванням тестів χ^2 -квадрат Пірсона та Колмогорова-Смірнова показав, що усі розглянуті портфелі мають ненормальний розподіл. Таким чином, власне географічна диверсифікація не веде до вирішення проблеми «великих хвостів». У статті показано, що для її розв'язання доцільно використовувати розподіл Лапласа та t -розподіл Стьюдента.

Ключові слова: управління ризиками, управління портфелем, глобальне інвестування, диверсифікація.

Валентин Юрьевич ХОХЛОВ

**ПРОБЛЕМА БОЛЬШИХ ХВОСТОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДНОСТИ В ГЛОБАЛЬНО
ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПОРТФЕЛЯХ**

Аннотация

Статья посвящена проблеме ненормальности распределения доходности портфелей при глобальном инвестировании и наличии в них «больших хвостов». Были рассмотрены разные стратегии глобальной диверсификации в 2006-2010 годах. Проанализированы стратегии широкой диверсификации на отдельных рынках развитых стран, входящих в индекс MSCI EAFE, и развивающихся стран, включенных в индекс MSCI EEM, а также стратегии географической диверсификации с использованием этих индексов, мирового индекса MSCI ACWI, индекса MSCI BRIC. Кроме того, мы создали портфель с активной стратегией управления, который инвестировал в рынки США, стран BRIC и ценные металлы. Анализ соответствия распределения фактической доходности теоретической с применением тестов χ^2 -квадрат Пирсона и Колмогорова-Смирнова показал, что все рассмотренные портфели имеют ненормальное распределение. Таким образом, только лишь географическая диверсификация не ведет к решению проблемы «больших хвостов». В статье показано, что для этого целесообразно использовать распределение Лапласа и t -распределение Стьюдента.

Ключевые слова: управление рисками, управление портфелем, глобальное инвестирование, диверсификация.

Valentyn Yuriiovych KHOKHLOV

PhD,
International Marketing Manager,
Global Spirits
12 Viacheslav Chornovil str., Kyiv, 01135, Ukraine
E-mail: val.khokhlov@gmail.com
Phone: +380504779316

PROBLEM OF THE FAT TAILS OF YIELD DISTRIBUTION FOR GLOBALLY DIVERSIFIED PORTFOLIOS

Abstract

In this article we discuss the non-normality of the distribution of portfolio returns in global investments and presence of the "fat tails" problem. Various global investment strategies in 2006-2010 are considered. We analyze the global diversification strategies on separate markets of developed countries (components of MSCI EAFE index), emerging countries (components of MSCI EEM index), as well as geographic diversification use of those indices, MSCI ACWI all-country index, MSCI BRIC index. Additionally, we created an actively managed portfolio investing in the U.S. and BRIC markets and in precious metals. We conduct fit tests between the actual returns distribution and several theoretical distributions using the Pearson's chi-squared test and the Kolmogorov-Smirnov test, and both criteria indicate non-normality of returns for all the portfolios we have analyzed. Thus, it is not possible to solve the "fat tails" problems by using only the geographic diversification. Using the statistical tests we show that this problem can be addressed using the Laplace distribution and the Student's t-distribution.

Keywords: risk management, portfolio management, global investments, diversification.

JEL classification: G110

Вступ. Глобалізація процесів на світових фінансових ринках є фактом, який неможливо не враховувати. Не лише більшість інституційних інвесторів, а й багато приватних осіб мають у портфелях активи з різних країн світу. Остання фінансова криза 2008-2009 років не лише поставила питання адекватності оцінки ризику структурованих іпотечних продуктів, але й вказала на зміну показників ризику глобально диверсифікованих портфельів. Хоча існує низка досліджень проблеми «великих хвостів» розподілу дохідності на окремих ринках, актуальним є також вивчення цієї проблеми у випадку глобально диверсифікованих портфельів, і саме цьому присвячено наше дослідження.

Класичною працею, яка привернула увагу фінансового світу до проблеми «великих хвостів» розподілу дохідності, є книга Талеба [1]. Слід зазначити, що для наукової спільноти ця проблема була відома і раніше, і існують напрацювання, які вивчають можливість та доцільність використання ненормальних розподілів для моделювання дохідності цінних паперів, зокрема статті [2-3]. Аналогічне дослідження українського ринку було зроблено у [4]. Загальним висновком є те, що розподіли Стюдента з 3-6 ступенями свободи та розподіл Лапласа значно краще за нормальний розподіл моделюють дохідність та враховують ризики у хвостах розподілу.

Загальним недоліком вказаних досліджень є те, що автори розглядають окремі цінні папери або індекси окремих країн, у той час як наразі багато

інвесторів мають портфельі, добре диверсифіковані за географічним та/чи галузевим принципом, не кажучи вже про диверсифікацію за класами активів. Праця, присвячених вивченню диверсифікованих таким чином портфельів, небагато. Так [5] містить короткий аналіз глобально диверсифікованих портфельів за географічним принципом, а в [6] наводяться дані щодо показників портфельів, які диверсифіковані за класами активів. У дослідженні [7] наведений макроекономічний прогноз розвитку та доведена доцільність інвестування у країни BRIC (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Але жодне з цих досліджень не торкається питань оцінки та управління ризиком при інвестуванні у такі глобально диверсифіковані портфельі.

Мета дослідження - вивчення властивостей розподілу дохідності глобально диверсифікованих портфельів. Завданнями є: 1) вивчити показники дохідності та ризику різних стратегій глобальної диверсифікації, 2) дослідити наявність та вплив «великих хвостів» на ризик таких стратегій, 3) перевірити застосовність розподілів Стюдента та Лапласа для управління ризиками при глобальній диверсифікації, 4) виявити різницю показників при активному та пасивному управлінні глобально диверсифікованим портфелем.

Виклад основного матеріалу. При створенні та аналізі різних диверсифікованих портфельів у нашому дослідженні будемо дотримуватися наступних принципів:

1. *Врахування повного доходу.* Ми аналізуємо не лише цінові коливання, а й поточну дохідність (наприклад, дивіденди). Для цього використовуємо відповідним чином скореговані вибірки щоденних цін, що враховують виплату дивідендів.

2. *Можливість фактичного відтворення.* Усі розглянуті портфелі є біржовими фондами (ETF) або їх комбінаціями, тобто будь-який інвестор має змогу інвестувати в ці портфелі.

3. *Врахування різних умов на фондовому ринку.* Ми розглядаємо період з 2006 по 2010 роки, який містить докризові 2006-2007 роки, фінансову кризу 2008-2009 років та корекцію 2010 року.

Джерелом даних для нашого дослідження є Yahoo Finance, усі дохідності є логарифмічними (continuously compounded) та розраховані за цінами, що враховують дивіденди (adjusted close prices). У якості безризикової ставки відсотка візьмемо 3,5% (середню ставку по 5-річних облігаціях Казначейства США у 2006-2010 роках).

Спочатку розглянемо індексні портфелі акції на ринках провідних розвинених країн — США, Великої Британії, Японії, Швейцарії, Франції, Австралії та Німеччини. Країни перелічені у порядку ваги в індексі MSCI World, у якому вага відповідає капіталізації ринку акції країни. Дані щодо дохідності та ризику портфелів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Показники індексних портфелів на ринках розвинених країн

Фонд	SPY	EWU	EWJ	EWL	EWQ	EWA	EWG
Країна	США	Великобританія	Японія	Швейцарія	Франція	Австралія	Німеччина
Дохідність	2,3%	0,7%	-3,3%	6,0%	0,2%	11,1%	4,4%
Станд. відхил.	28,0%	36,4%	30,4%	29,3%	37,8%	46,0%	37,5%
Норма Шарпа	-0,04	-0,08	-0,23	0,09	-0,09	0,17	0,02
Асиметрія	0,04	-0,14	0,36	-0,38	-0,02	-0,05	0,31
Надл. ексцес	14,60	12,66	13,18	9,40	8,96	9,74	12,80
VaR @ 5.0%	-2,4%	-3,0%	-2,6%	-2,4%	-3,2%	-3,9%	-3,1%
VaR @ 1.0%	-4,9%	-6,1%	-4,4%	-4,8%	-6,4%	-7,5%	-6,5%
VaR @ 0.1%	-9,5%	-12,7%	-9,5%	-8,4%	-11,1%	-13,0%	-10,4%
Розподіл:	Тестова статистика χ^2 тесту Пірсона						
нормальний	1260438	2254,3	47887,8	132640,9	1801,4	732,0	12000,1
Стьюдента (3)	287,9	266,8	230,0	337,3	263,6	241,9	270,4
Стьюдента (4)	358,8	281,8	228,9	353,4	265,3	218,5	276,9
Лапласа	573,3	271,5	277,5	485,7	237,9	193,0	289,2
Розподіл:	Тестова статистика K тесту Колмогорова-Смірнова						
нормальний	4,20	3,58	3,24	3,27	3,38	3,25	3,35
Стьюдента (3)	2,54	1,45	1,29	1,37	1,30	1,19	1,49
Стьюдента (4)	3,04	1,88	1,36	1,55	1,87	1,73	1,88
Лапласа	1,36	1,47	1,28	1,05	1,24	0,98	1,44

Слід зазначити, що фінансова криза 2008-2009 років суттєво відобразилася на вказаних результатах — низька дохідність та високе стандартне відхилення є її наслідками. Значний надлишковий ексцес вказує на відмінність розподілу від нормального. Для більш ґрунтовного дослідження розподілу були проведені тести хі-квадрат та КС-тест, які показали, що нормальний розподіл неадекватно описує фактичні вибірки даних. Найбільш прийнятними теоретичними розподілами для опису виявились t-розподіл Стьюдента з 3 ступенями свободи та розподіл Лапласа. Іншим важливим висновком з аналізу дохідності індексних фондів розвинених країн

(окрім вказаних вище, ми розглядали також фонди Іспанії, Швеції, Нідерландів та Гонконгу) є те, що вони мають середню кореляцію 0.8390, тобто диверсифікація винятково на розвинених ринках не є дуже ефективною.

Тому ми далі розглянемо індексні портфелі акції на провідних ринках, що розвиваються (emerging markets) — Китай, Південна Корея, Бразилія, Тайвань, Південна Африка, Індія, Росія. Країни перелічені у порядку ваги в індексі MSCI Emerging Markets, у якому вага відповідає капіталізації ринку акції країни. Дані щодо дохідності та ризику портфелів наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Показники індексних портфельів на ринках країн, що розвиваються

Фонд	FXI	EWY	EWZ	EWT	EZA	EPI	RSX
Країна	Китай	Корея	Бразилія	Тайвань	Півд.Афр.	Індія	Росія
Дохідність	17,4%	7,0%	21,6%	7,6%	12,4%	0,9%	-0,2%
Станд. відхил.	60,2%	53,5%	60,7%	41,3%	55,8%	58,4%	82,8%
Норма Шарпа	0,23	0,06	0,30	0,10	0,16	-0,04	-0,04
Асиметрія	0,18	0,55	-0,32	0,26	-0,29	0,40	-0,40
Надл. ексцес	8,89	13,10	10,59	7,97	11,76	8,67	10,54
VaR @ 5.0%	-4,7%	-4,1%	-4,7%	-3,6%	-4,6%	-4,6%	-6,1%
VaR @ 1.0%	-8,8%	-8,3%	-9,5%	-6,3%	-8,4%	-8,7%	-13,1%
VaR @ 0.1%	-15,8%	-12,9%	-18,0%	-9,9%	-17,1%	-11,8%	-22,6%
Розподіл:	Тестова статистика χ^2 тесту Пірсона						
нормальний	407,6	484,9	387,1	2723,7	382,9	354,3	377,8
Стьюдента (3)	253,6	242,0	254,2	283,2	297,6	284,5	258,0
Стьюдента (4)	240,0	242,5	224,1	255,7	249,2	239,5	264,8
Лапласа	201,5	218,2	204,0	235,6	240,5	210,3	235,2
Розподіл:	Тестова статистика K тесту Колмогорова-Смірнова						
нормальний	3,19	3,50	3,18	2,65	2,79	2,05	3,34
Стьюдента (3)	0,83	0,92	1,37	1,11	1,90	0,94	1,24
Стьюдента (4)	1,51	1,91	1,51	1,11	1,62	0,89	1,77
Лапласа	0,85	1,27	0,81	0,90	1,21	0,62	0,97

3 порівняння таблиць 1 та 2 можна зробити висновок, що дохідність на ринках, що розвиваються, була значно більшою, ніж на розвинених ринках, але й ризики, що вимірюються як стандартним відхиленням, так і історичною VaR були набагато більшими. Єдиним винятком є Тайвань, який за показниками ризику ближчий до розвинених країн. Як і в попередньому випадку, дохідність не описується адекватно нормальним розподілом. Тести χ^2 -квадрат та КС-тест віддають суттєву перевагу t-розподілу Стьюдента з 3 або 4 ступенями свободи та розподілу Лапласа. Саме останній ми рекомендуємо застосовувати при моделюванні дохідності та управлінні ризиками. Крім того, аналіз середньої кореляції 7 наведених ринків, що розвиваються, а також інших важливих ринків — Мексики, Малайзії та Індонезії — показав, що їхня середня кореляція дорівнює 0.7354, що дає набагато більш суттєві переваги від географічної диверсифікації.

Вище ми розглянули диверсифіковані портфелі на ринках окремих країн. Перейдемо до розгляду портфельів, які диверсифіковані географічно. Найбільш простим шляхом такої диверсифікації на практиці є інвестування у біржовий фонд (ETF), що стежить за одним із світових індексів. Розглянемо чотири таких фонди:

1. ACWI — біржовий фонд, що стежить за індексом MSCI World (All Countries) та вкладає у дуже широко диверсифікований портфель акцій у десятках розвинених країн та країн, що розвиваються. Це, мабуть, найбільш диверсифікований у світовому масштабі портфель.

2. EFA — фонд, що стежить за індексом MSCI EAFE (Europe, Australasia, Far East) та вкладає у диверсифікований портфель акцій у розвинених країнах за межами США. Це найбільш показовий портфель з активів розвинених країн.

3. EEM — фонд, що стежить за індексом MSCI EEM (Emerging Markets) та вкладає у диверсифікований портфель акцій у країнах, що розвиваються.

4. BKF — фонд, що вкладає кошти у акції компаній з країн BRIC та стежить за індексом MSCI BRIC.

Показники глобально диверсифікованих фондів наведені у таблиці 3. Зазначимо, що дещо менший час існування фондів ACWI та BKF призвів до непорівнянності значень їхньої дохідності з EFA та EEM, але це не вплинуло суттєво на характер розподілу дохідності. Проблема «великих хвостів» однаково стосується як портфельів на ринках окремих країн, так і глобально диверсифікованих портфельів. Навіть тестові статистики тестів χ^2 -квадрат та КС-тесту є дуже подібними за значеннями до тих, що були наведені у таблицях 1 та 2.

Менші значення стандартного відхилення та VaR фонду EEM у зіставленні з показниками індексних портфельів окремих країн свідчать про користь диверсифікації серед країн, що розвиваються. Але водночас диверсифікація не вирішує проблему «великих хвостів» розподілу, про що свідчать як тестові статистики, так і значення надлишкового ексцесу. Це вказує на обмеженість традиційних вимірників ризику та неспроможність диверсифікації вирішити усі проблеми, пов'язані з ризиком портфеля.

Таблиця 3. Показники глобально диверсифікованих індексних портфелів

Фонд	ACWI	EFA	EEM	BKF	Кореляція				
					ACWI	EFA	EEM	BKF	
Дохідність	-1,6%	2,0%	11,7%	-3,7%					
Станд. відхил.	38,1%	34,0%	51,7%	60,5%	ACWI	1,00	0,97	0,93	0,91
Норма Шарпа	-0,13	-0,05	0,16	-0,12	EFA	0,97	1,00	0,91	0,89
Асиметрія	-0,13	0,08	0,26	0,02	EEM	0,93	0,91	1,00	0,95
Надл. ексцес	8,32	12,39	12,62	9,12	BKF	0,91	0,89	0,95	1,00
VaR @ 5.0%	-3,3%	-2.9%	-4,0%	-4,55%					
VaR @ 1.0%	-6,6%	-5.8%	-8,1%	-9,25%					
VaR @ 0.1%	-10,0%	-11.4%	-14,6%	-15,24%					
Розподіл:	Тестова статистика χ^2 тесту Пірсона								
нормальний	8320,8	3301,5	464,5	365,5					
Стьюдента (3)	214,3	257,3	235,5	237,4					
Стьюдента (4)	218,1	278,0	235,5	232,3					
Лапласа	229,5	276,9	210,7	192,8					
Розподіл:	Тестова статистика K тесту Колмогорова-Смірнова								
нормальний	2,67	3,56	3,23	2,87					
Стьюдента (3)	1,11	1,44	1,07	0,89					
Стьюдента (4)	1,57	2,36	1,79	1,53					
Лапласа	0,96	1,35	1,29	0,92					

Якщо ж ми розглянемо показники фондів ACWI та EFA та показники портфелів розвинених країн, то ми не побачимо відчутної різниці і в традиційних вимірниках ризику, тобто географічна диверсифікація серед розвинених країн майже не допомагає зменшити ризик портфеля навіть у традиційному сенсі. Але це й не дивно, враховуючи високу кореляцію дохідності фондових ринків розвинених країн, про яку ми зазначили вище. Проблема же «великих хвостів» залишається в цих фондах тією ж мірою, як і в індексних фондах окремих країн. Крім того, ця проблема однаково властива як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються, та до географічно диверсифікованих портфелів.

Перейдемо до розгляду більш складних стратегій управління портфелем. Окрім географічної, додамо ще і обмежену диверсифікацію за класами активів. Хоча фокусом нашого розгляду є ринок акцій, скористаємось можливістю додати альтернативні інвестиції у цінні метали, яку надають такі біржові фонди, як GLD (золото) та SLV (срібло).

Перші два портфелі, BH1 та CW1, є широко диверсифікованими, які містять акції компаній США, розвинених країн, країн, що розвиваються та цінні метали. Стратегія управління є пасивною. Стратегічний розподіл активів (SAA, strategic asset allocation) для обох портфелів є таким:

- 30% - акції США,
- 30% - акції розвинених країн,
- 30% - акції країн, що розвиваються,

- 10% - цінні метали (5% у золото та 5% у срібло).

Оскільки фонд SLV заснований у 2007 році, до його заснування усі 10% розподілу активів на цінні метали були вкладені у золото. Відмінність між портфелями BH1 та CW1 полягає у стратегії перебалансування — портфель BH1 має стратегію «buy and hold», а портфель CW1 має стратегію «constantly weighted». Показники обох портфелів наведені у таблиці 4.

Наступні два, BH2 та CW2, є широко диверсифікованими портфелями, що містять акції компаній США, країн BRIC та цінні метали. Стратегія управління також є пасивною. Стратегічний розподіл активів (SAA, strategic asset allocation) для обох портфелів є таким:

- 18% - акції США,
- 18% - акції Бразилії,
- 18% - акції Росії,
- 18% - акції Індії,
- 18% - акції Китаю,
- 10% - цінні метали (5% у золото та 5% у срібло).

Оскільки фонд SLV заснований у 2007 році, до його заснування усі 10% розподілу активів на цінні метали були вкладені у золото; оскільки фонди RSX та EPI засновані пізніше, до їх заснування відповідні відсотки активів були інвестовані у фонд EEM. Портфель BH2 має стратегію перебалансування «buy and hold», а портфель CW2 — «constantly weighted». Показники обох портфелів також наведені у таблиці 4.

Таблиця 4. Показники портфельів, що диверсифіковані за географічною ознакою та за класами активів

Портфель	BH1	CW1	BH2	CW2	BRIC5
Дохідність	7,9%	8,1%	14,0%	15,9%	37,2%
Станд. відхил.	32,7%	33,4%	43,8%	43,6%	47,8%
Норма Шарпа	0,13	0,14	0,24	0,28	0,71
Асиметрія	0,14	0,21	-0,12	-0,10	0,23
Надл. ексцес	12,31	13,13	9,31	9,86	16,51
VaR @ 5.0%	-2,83%	-2,81%	-3,61%	-3,50%	-3,60%
VaR @ 1.0%	-5,58%	-5,70%	-7,19%	-7,24%	-6,27%
VaR @ 0.1%	-9,83%	-10,12%	-13,09%	-12,76%	-14,46%
Розподіл:	Тестова статистика χ^2 тесту Пірсона				
нормальний	38665,8	53179,5	1054,3	1502,9	486,7
Стьюдента (3)	239,0	298,3	240,2	273,2	193,9
Стьюдента (4)	260,6	330,6	231,5	272,2	183,6
Лапласа	300,9	410,3	205,1	251,0	160,3
Розподіл:	Тестова статистика K тесту Колмогорова-Смірнова				
нормальний	3,31	3,53	3,31	3,32	3,11
Стьюдента (3)	1,44	1,61	1,25	1,22	0,66
Стьюдента (4)	2,06	2,19	1,80	1,86	1,25
Лапласа	1,12	1,29	1,24	1,14	0,97

Останній з розглянутих, BRIC5, є цінних металів. Окрім географічної диверсифікації диверсифікованим портфелем з активною та диверсифікації за класами активів, ми також стратегією управління, яка полягає у застосуванні застосовуємо галузеву диверсифікацію. SAA MVO серед обраних активів США, країн BRIC та портфеля BRIC5 наведено у таблиці 5.

Таблиця 5. Стратегічний розподіл активів у портфелі BRIC5

Країна чи клас активів	Вага	Галузь	Вага
Бразилія	15–35%	Енергетика	20–50%
Росія	15–35%	Споживчі товари	20–50%
Індія	15–35%	Високі технології	20–50%
Китай	15–35%		
США	0–30%		
Цінні метали	10–25%		

Оптимізація портфеля здійснюється за квадратичним алгоритмом Шарпа [8] з параметром схильності до ризику (risk tolerance) 0.5. Портфель оптимізується та, відповідно, перебалансовується 1 числа кожного місяця. Показники наведено у таблиці 4.

З таблиці 4 можна зробити висновок, що при приблизно однаковому рівні ризику портфелі BH1/CW1 мають більшу дохідність, ніж диверсифіковані портфелі у окремих розвинених країнах чи індекс MSCI EAFE, тобто поєднання більш широкої географічної диверсифікації та диверсифікація за класами активів має великий сенс. Портфелі BH2/CW2, що мають рівень ризику нижчий, ніж більшість індексів країн, що розвиваються, показали більшу дохідність, ніж багато з цих країн. Портфелі CW1/CW2 мають дещо вищу дохідність за BH1/BH2, але різниця не є

великою. Нарешті, портфель BRIC5 показав найвищу дохідність та норму Шарпа серед усіх розглянутих портфельів, тобто активна стратегія управління виявилася виправданою.

Аналіз розподілу за такими параметрами, як асиметрія, надлишковий ексцес та тестові статистики тестів χ^2 -квадрат та K -тесту, показав, що він не відрізняється принципово від розподілів індексних портфельів окремих країн. Для пасивних та активних стратегій незалежно від типу диверсифікації та стратегії перебалансування властиві великі хвости та ненормальні розподіли. Розподіл Лапласа та t -розподіл Стьюдента з 3 ступенями свободи найкраще моделюють фактичний розподіл дохідності.

Висновки. У цьому дослідженні ми розглянули різноманітні стратегії диверсифікації, дослідили параметри їхніх розподілів дохідності та провели

статистичні тести хі-квадрат та Колмогорова-Смірнова. Це дозволило довести, що ані географічна диверсифікація, ані диверсифікація за класами активів не призводять до зміни характеру розподілу та не вирішують проблему «великих хвостів». Ми підтвердили висновки сучасної портфельної теорії щодо поліпшення співвідношення дохідність/ризик при широкій диверсифікації, однак не довели її значення для вирішення проблеми «великих хвостів». Ми також довели, що використання розподілів Лапласа та t -розподіла Стюдента з 3 ступенями свободи дозволяє краще моделювати дохідність та оцінювати ризики і у випадку диверсифікованих портфельів. Ще один важливий висновок дослідження — на відміну від розповсюдженої

думки, ми показали, що активні стратегії мають великий потенціал для поліпшення ефективності управління портфелем. Практична значущість роботи полягає у тому, що відображено, як на практиці застосувати диверсифікацію у глобальному масштабі з використанням ETF-фондів та як за допомогою невеликої кількості інструментів отримати широко диверсифіковані портфелі. Подальші дослідження у цій сфері можуть бути спрямовані на розробку інструментів управління портфелем з «великими хвостами», створення нових показників вимірювання ризиків та розробку нових стратегій диверсифікації інвестиційного портфеля на світових фондових ринках.

Список літератури

1. Талеб, Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости [Текст] / Нассим Николас Талеб — М.: Колибри, 2009. — 528 с.
2. Aparicio, F. Empirical Distributions of Stock Returns: Scandinavian Securities Markets, 1990-95 [Текст] / F. Aparicio, J. Estrada // European Journal of Finance. — 2001. — No. 7. — P. 1-21.
3. Linden, M. A model for stock return distribution [Текст] // International Journal of Finance & Economics. — 2001. — No. 6. — P. 159-169.
4. Найман, Е. Л. Розподіл щоденної дохідності акцій [Текст] / Е. Л. Найман, В. Ю. Хохлов // Фінанси України. — 2012. — № 2. — С. 70-79.
5. Siegel, L. International Equity Benchmarks [Текст] / Laurence B. Siegel // Fixed Income and Equity Portfolio Management. — CFA Institute, 2012. — P. 285-295.
6. Yau, J. Alternative Investments Portfolio Management [Текст] / Jot K. Yau, Thomas Schneeweis, Thomas R. Robinson, Lisa R. Weiss // Alternative Investments, Risk Management, and the Application of Derivatives. — CFA Institute, 2012. — P. 5-127.
7. Wilson, D. Dreaming with BRICs: The Path to 2050 [Текст] / Dominic Wilson, Roopa Purushothaman // Capital Market Expectations, Market Valuation, and Asset Allocation. — CFA Institute, 2012. — P. 171-201.
8. Sharpe, W.F. An Algorithm for Portfolio Improvement [Текст] / William F. Sharpe // Advances in Mathematical Programming and Financial Planning / K. D. Lawrence, J. B. Guerard, Jr., and Gary D. Reeves (editors). — JAI Press, Inc., 1987. — P. 155-170.

References

1. Taleb, N. N. (2009). *The Black swan. The Impact of the Highly Improbable [Chernyi lebed. Pod znakom nepredskazuemosti]*. Moscow, KoLibri.
2. Aparicio, F. (2001). *Empirical Distributions of Stock Returns: Scandinavian Securities Markets, 1990-95*. European Journal of Finance, 7, 1-21.
3. Linden M. (2001). *A model for stock return distribution*. International Journal of Finance & Economics, 6, 159-169.
4. Nayman, E. L., Khokhlov V. Yu. (2012). *The distribution of daily stock returns [Rozpodil shchodennoi dokhidnosti aksii]*. Finance of Ukraine [Financy Ukrainy], 2, 70-79.
5. Siegel, L. (2012). *International Equity Benchmarks*. In: Fixed Income and Equity Portfolio Management. Charlottesville, CFA Institute, 285-295.
6. Yau, J. (2012). *Alternative Investments Portfolio Management*. In: Alternative Investments, Risk Management, and the Application of Derivatives. Charlottesville, CFA Institute, 5-127.
7. Wilson, D. (2012). *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. In: Capital Market Expectations, Market Valuation, and Asset Allocation. Charlottesville, CFA Institute, 171-201.
8. Sharpe, W.F. (1987). *An Algorithm for Portfolio Improvement*. In: Advances in Mathematical Programming and Financial Planning, JAI Press, Inc., 155-170.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2013 р.

Сергій Олександрович ШУТ

здобувач,
Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
вул. Олексія Терьохіна, 4, м. Київ, 04080, Україна
E-mail: sergii.shoot@ubrr.com.ua
Телефон: +380444532700

**РЕЗУЛЬТАТИВІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ:
КОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ СХЕМ ФІНАНСУВАННЯ**

Шут, С. О. Результативність та ефективність державних інвестицій: композиційний аналіз схем фінансування [Текст] / Сергій Олександрович Шут // 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», 2013. – Том 13. – С. 268-274. – ISSN 1993-025.

Анотація

Розглянуто різні схеми участі держави в інвестиційних процесах залежно від стадій проекту, складу вітчизняних та закордонних учасників, державної частки у фінансуванні. На основі схематичної аналітичної моделі грошових потоків інвестиційних проектів показано відповідні фінансові результати та ефекти для кожного з учасників та економічні результати для держави. Так, крім фінансового ефекту для учасників, що зумовлює їхню участь у проекті, у всіх випадках держава отримує безпосередній соціально-економічний результат у вигляді податкових надходжень. Опосередковано, як результат, розглядається заробітна плата з нарахуваннями та вартість товарів і послуг, реалізованих учасникам проекту вітчизняними виробниками. Ці фактори позитивно впливають на економічний розвиток і повинні бути предметом аналізу з боку держави, що може показати оптимальний варіант витрачання інвестиційних ресурсів при досягненні заданого результату, або оптимальні результати при заданому обмеженні на інвестиційні ресурси. Тому в умовах дефіциту державних коштів пропонується змінити підходи до планування державних капітальних вкладень. Обґрунтовується доцільність обмеження державної участі у проектах державно-приватного партнерства виконанням державою переважно ініціюючої та стимулюючої ролі. Це вимагатиме іншої постановки завдань передпроектних досліджень для аналізу соціально-економічних результатів проектів та фінансування державою передпроектних робіт. Робляться загальні висновки щодо оптимізації інвестиційної діяльності держави і максимізації залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, фінансова ефективність, соціально-економічні результати, держава, аналіз, проект, додана вартість проекту.

Сергей Александрович ШУТ

**РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
КОМПОЗИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ СХЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Аннотация

Рассматриваются различные схемы участия государства в инвестиционных процессах в зависимости от стадий проекта, состава отечественных и зарубежных участников, государственной доли в финансировании. На основе схематической аналитической модели денежных потоков инвестиционных проектов показываются соответствующие финансовые результаты и эффекты для каждого из участников и экономические результаты для государства. Так, кроме финансового эффекта для участников, который определяет их участие в проекте, во всех случаях государство получает непосредственный социально-экономический результат в виде налоговых поступлений. Косвенно, как результат, рассматривается заработная плата с начислениями и стоимость товаров и услуг, реализованных участникам проекта отечественными производителями. Эти факторы положительно влияют на экономическое развитие и должны служить предметом анализа со стороны государства, что

может показать оптимальный вариант расходования инвестиционных ресурсов при достижении заданного результата, или оптимальные результаты при заданном ограничении на инвестиционные ресурсы. Поэтому в условиях дефицита государственных средств предлагается изменить подходы к планированию государственных капитальных вложений. Обосновывается целесообразность ограничения государственного участия в проектах государственно-частного партнерства выполнением государством преимущественно иницирующей и стимулирующей роли. Это потребует другой постановки задач предпроектных исследований для анализа социально-экономических результатов проектов и финансирования государством предпроектных работ. Делаются выводы относительно оптимизации инвестиционной деятельности государства и максимизации привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, финансовая эффективность, социально-экономические результаты, государство, анализ, проект, добавленная стоимость проекта.

Sergiy Oleksandrovych SHOOT

Postgraduate,
Scientific Research Economic Institute
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
Serhiy Teryohin str., 4, Kyiv, 04080, Ukraine
E-mail: sergii.shoot@ubrr.com.ua
Phone: +380444532700

EFFECTIVENES AND EFFICIENCY OF PUBLIC INVESTMENT: COMPOSITE ANALYSIS OF FUNDING SCHEMES

Abstract

Various schemes of state involvement in investment processes according to the stages of the project, the composition of domestic and foreign participants, the state share of funding are considered. Based on the schematic analytical model of investment projects of cash flows the corresponding financial results and effects for each of the participants and the economic impact to the state are shown. So, besides the financial effect of the participants which determines their participation in the project, in all cases, the state receives direct socio-economic results in the form of tax revenues. Indirectly, as a result there have been considered the wages with benefits and costs of goods and services are sold by domestic manufacturers to project participants. These factors have a positive impact on economic development and should be the subject of analysis by the state, which can show the best option of spending the investment resources in achieving the desired result, and the best results for a given constraint of investment resources. Therefore, the approach to changes of public investments planning in conditions of lack of public funds is proposed. The limitation of public participation in public-private partnership by implementation mainly initiating and stimulating role is explained. This will require different targets setting for the analysis of socio-economic benefits of projects for pre-project studies and the state funding of pre-project work. The conclusions regarding optimization of the state investment activities and maximization of the foreign investment attraction are made.

Keywords: investments, financial efficiency, social and economic effect, state, analysis, project, project value added.

JEL classification: C520, G310, H540, O220

Вступ. Розглянемо два підходи до аналізу результативності і ефективності державних інвестицій, спрямованих на економічний розвиток:

- аналіз з точки зору мінімізації інвестиційних витрат, зокрема державних ресурсів, задля досягнення певного результату у проекті;
- аналіз з точки зору максимізації результату при заданих обмеженнях на інвестиційні, зокрема державні, ресурси у проекті.

Залежно від застосування того чи іншого підходу аналіз ефективності відповідно до розроблених інвестиційних проектів для держави як співвідношення між вартістю витрачених нею

ресурсів і отриманих фінансових та економічних результатів покаже різні величини.

То ж визначені вище підходи є передумовою аналізу ефективності інвестиційних проектів. Саме на таких засадах підійдемо до розгляду проблеми ефективності державних інвестицій.

Формування науково обґрунтованої системи критеріїв, цілей, показників і методів визначення ефективності інвестицій – предмет багатоаспектної і довготривалої дискусії вчених. На пострадянському просторі принципова трансформація поглядів на досліджувану проблему відбулася на початку 1990-х років, коли, на протипагу фундаментальним положенням

соціалістичної теорії ефективності капітальних вкладень [1], В. П. Ніколаєвим вперше була запропонована імплементація зарубіжних ринкових підходів до розрахунку ефективності інвестицій. Якісна різниця на той час полягала, зокрема, у пропозиції відмови від нормування державою коефіцієнтів економічної ефективності та вартісних параметрів (цін) і застосування, натомість, інвесторами гнучких коефіцієнтів дисконтування, а також використання у розрахунках ринкових цін, показників «чистої нинішньої вартості» та «внутрішнього коефіцієнта ефективності», на відміну від звичних показників абсолютної та відносної ефективності капіталовкладень [2, с. 64]. У подальше десятиліття такий підхід до аналізу ефективності інвестицій поступово набував законодавчого визнання та розповсюдження, зрештою став хрестоматійним [3-4], а наступні дослідження розгалузилися за такими умовними напрямками:

- визначення складу показників і методів їхнього розрахунку, наприклад [5-6];
- аналізу ефекту в інвестиційних системах різного рівня як за джерелами, так і за результатами інвестування: на рівні національної економіки, регіону, підприємства, проекту [7-10];
- розрахунків різних типів ефектів, зокрема фінансового, бюджетного – у фінансових науках [11], на відміну від економічного і соціального – в економіко-управлінських науках [12];
- диференціації ефектів, отриманих від внутрішніх та зовнішніх (іноземних) інвестицій [13];
- аналізу окремих механізмів та специфічних ефектів інвестицій (екологічного, демографічного, інноваційного, податкового тощо) [14];
- аналізу ефектів для учасників у проектах зі змішаним інвестуванням (проектне фінансування) [15].

Попри наявність величезної бібліографії з інвестування, не вирішеною теоретично і практично залишається задача обґрунтування результативності та ефективності державних інвестицій, як у винятково державних проектах, так і у проектах державно-приватного партнерства, що, у певному сенсі, спричинене тим, що держава в своїй інвестиційній діяльності не повною мірою спирається на наукові та методичні здобутки різноаспектних досліджень, перелічених вище. Це виявляється передусім у недоліках прийняття рішень щодо інвестування, вибору схем участі держави у проектах, планування державних інвестицій.

Мета статті та завдання – розробка принципів аналізу проектів з позицій інтересів держави. Завданнями статті є визначення на перетині різних аспектів аналізу ефективності інвестицій

результатів та ефекту від винятково державних або від державної частки інвестицій, отримання відповідного інструментарію для оптимізації інвестування державою економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Насамперед запропонуємо наступні хронологічно і якісно відмінні етапи проекту для оцінки результативності та ефективності державних інвестицій.

Відомо, що початковим етапом аналізу інвестиційного проекту є обґрунтування доцільності, тобто прийняття управлінського рішення про внесення того чи іншого об'єкта до переліку потенційних об'єктів інвестування задля отримання певних результатів. По суті, йдеться про визначення відповідності проекту стратегічним напрямкам економічного розвитку (у разі їх затвердження) та іншим стратегічним та програмним документам. Так на загальнодержавному рівні підставою для такого рішення є його відповідність тій чи іншій державній цільовій програмі або його кваліфікація як національного проекту чи складової частини останнього. На регіональному рівні, попри відповідність проекту регіональній програмі соціально-економічного розвитку та регіональним цільовим програмам, він повинен узгоджуватись з містобудівною документацією та відповідати технічним нормам.

Безумовно, проекти повинні узгоджуватись і з джерелами фінансування.

Існують відомі проблеми щодо недостатньої обґрунтованості державних та регіональних цільових програм, що впливає на визначення доцільності здійснення окремих проектів [16]. Але ці проблеми виходять за межі нашої статті і розглядатимуться окремо.

Наступним етапом є визначення фінансових та економічних результатів, пов'язаних з реалізацією окремих проектів. Значення показників, необхідних для їхньої оцінки, повинні бути підтвержені відповідними розрахунками, проведеними з використанням сучасних методик, інформаційних баз та програмно-технічних засобів.

На жаль, на сьогодні оцінювання державних інвестиційних проектів у формі державних капітальних вкладень (між інвестиціями і капітальними вкладеннями є різниця) на предмет фінансової та економічної (соціально-економічної) ефективності фактично відсутнє [17]. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів отримання такої оцінки не можна розглядати просто як додаткові витрати, як це сприймається у системі державного управління, а потрібно розуміти, що вона є необхідною умовою усвідомлення та досягнення поставлених цілей та завдань зі зменшенням витрат.

Нами пропонується для ілюстрації підходу розглянути графічну аналітичну модель

оцінювання соціально-економічних результатів інвестиційних проектів на основі грошових потоків, доповнених моделюванням соціально-економічних результатів, у тому числі ефекту

розширення бази оподаткування (рис. 1).

Наступний етап аналізу – обґрунтування неможливості реалізації проекту без винятково бюджетного фінансування.

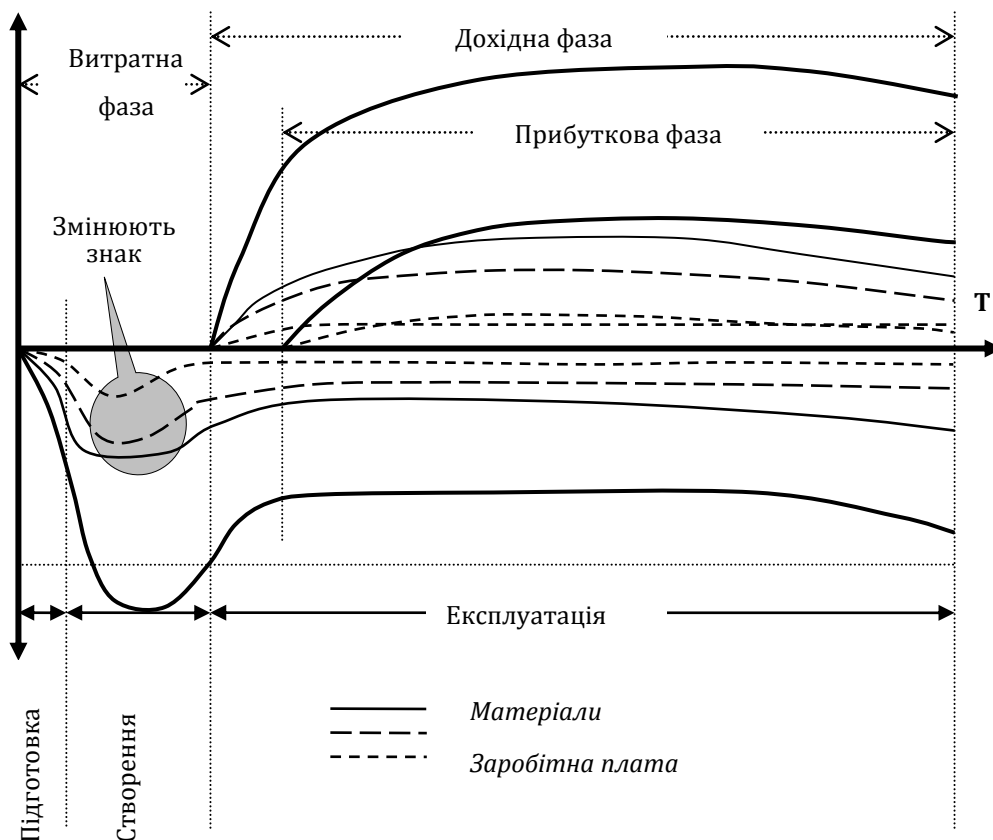


Рис. 1. Аналітична модель

Основним критерієм лише державного фінансування є одночасне виконання наступних умов:

- необхідність інвестування в об'єкти державної або комунальної власності при неможливості або недоцільності трансформації власності;
- неможливість запозичення фінансових ресурсів через фінансову неефективність інвестиційного проекту, надто тривалий термін окупності або невиконання інших умов кредитора, зокрема, щодо застави.

У разі відповідності інвестиційного проекту таким умовам, переходимо до розрахунку результативності та ефективності державних інвестицій за критеріями, як це вказувалося на початку статті.

Для всебічного аналізу пропонуємо визначати наступні основні показники результативності інвестиційного проекту за рахунок бюджетних коштів: фінансову (бюджетну) результативність та економічну (соціально-економічну) результативність.

Розглянемо підхід до розрахунку показників результативності кожного виду.

Фінансова (бюджетна) результативність при винятково державному фінансуванні проекту збігається з відповідними показниками фінансової

ефективності, загальнозживаними у проектному аналізі, так, якби звичайний інвестор вкладав кошти і отримував результати. Показники бюджетної результативності та відповідні показники ефективності відображають вплив результатів здійснення інвестиційного проекту на видатки і доходи і бюджету. На основі річних показників бюджетного результату грошових потоків можливо обчислити інтегральний показник за декілька років як суму недисконтованих чи дисконтованих річних бюджетних ефектів.

Як зазначає Батищева С. М. [17], використання розрахунків бюджетного ефекту створює передумови для впровадження в Україні механізмів фінансування проектів розвитку за рахунок податкового нарощування, широко використовуваного в США та країнах ЄС. Але з урахуванням того факту, що, як правило, бюджетні капіталовкладення є неприбутковими, а норма доходності для них є нульовою, цей механізм працюватиме рідко.

Економічна (соціально-економічна) результативність інвестиційного проекту оцінюється за його здатністю впливати на ВВП та забезпечувати економічне зростання. Оцінка економічної результативності інвестиційного

проекту ґрунтується на визначенні доданої вартості, яка ним генерується упродовж горизонту проекту. Додана вартість проекту містить насамперед описаний вище фінансовий результат інвестора (умовно - доходи бюджету з усіх джерел, якщо вони є, і, крім цього, заробітну плату працівників на нових робочих місцях).

Іншими додатковими складовими соціально-економічного результату, який спричинюється інвестиційним проектом, є додаткове виробництво і реалізація продукції вітчизняних виробників, що не відбувалося би при відмові від проекту.

З огляду на той факт, що сьогодні більшість проектів державних інвестицій є вимушеними, невідворотними, для них поверхневий розрахунок показників бюджетних та економічних результатів може привести до нульових та від'ємних значень. Це вимагає порівняння проекту з ситуацією, що склалася би при відмові від нього.

Крім того, більшість проектів, що реалізуються у сфері житлово-комунального господарства та транспортної інфраструктури, не призводять до створення нових суб'єктів, по діяльності яких можливо обчислювати бюджетний результат, а є інвестиціями у заміщення або модернізацію основних фондів наявних підприємств. У зв'язку з цим для неприбуткових вимушених інвестицій пропонується проводити оцінку економії витрат майбутніх експлуатаційних витрат на об'єкті.

У додаток до вищеописаних методів можна проводити оцінку використання активів регіону за місцем реалізації проекту. Першим етапом такої оцінки повинно стати визначення розміру доходів (або інвестицій), які отримуються місцевим бюджетом або вкладаються у вигляді використання території та нерухомості у регіоні. Ці доходи можна поділити на разові та поточні. Основним джерелами разових доходів, які спрямовуються на реінвестування, є надходження від продажу (приватизації) наявних (у тому числі недобудованих) об'єктів комунальної власності; надходження від продажу права довгострокової оренди земельних ділянок та нерухомості комунальної власності; надходження від конкурсів (аукціонів), організованих з метою ефективного використання інвестицій.

Основними джерелами поточних доходів від використання капітальних активів є: надходження від землекористувачів у вигляді плати за землю та орендних платежів; надходження орендної плати за використання нерухомості комунальної власності та іншого комунального майна; податок на прибуток комунальних підприємств – прибуток, отриманий від комерційного використання муніципальних об'єктів; частина податку на прибуток приватних підприємств, які

використовують у своїй діяльності комунальне майно, що надходить до місцевих бюджетів згідно з встановленими нормативами розщеплення податкових надходжень між рівнями бюджетної системи [17].

Після прийняття управлінського рішення про здійснення бюджетних інвестицій на підставі вищеописаної методики розпочинається процес їхньої реалізації, контроль якого відбувається згідно з чинним законодавством про технічний нагляд у сфері будівництва, законодавством щодо казначейського виконання бюджетів тощо.

Водночас відсутній контроль за результатами проекту, оскільки не передбачалося планування таких результатів. Це – важливе методологічне питання. Власне, відмінність між капітальними вкладеннями та інвестиціями полягає у тому, що перші лише спрощено плануються для розподілу, виділяються та «освоюються», а другі плануються за досконалою методикою, яка спрямована на визначення очікуваних результатів, порівняння з витратами, а також створення моделі для управління результатами та ефектом.

Повернемося тепер до варіанту, коли інвестиції можливі з частково державним фінансуванням. Тут можливі випадки: внутрішніх та зовнішніх інвестицій або їхньої комбінації.

У випадку винятково вітчизняних інвестицій їхні бюджетні результати будуть, на відміну від попереднього випадку, відрізнятися розміром фінансового результату для інвестора у частині його витрат та прибутку. Таким чином, фінансовий результат для держави буде визначатися лише рештою бюджетних витрат та надходжень. Економічні результати, однак, за змістом практично залишатимуться такими самими.

У випадку змішаних недержавних інвестицій, фінансовий результат буде відрізнятися наслідками надходження зовнішніх коштів, отримання і вивозу прибутку за межі країни, що незначною мірою відобразиться на зменшенні економічних результатів. Однак основні економічні результати знову залишаться незмінними.

І, нарешті, розглянемо варіанти інвестицій без участі держави.

У випадку вітчизняного інвестора останній отримуватиме увесь фінансовий результат, а держава – бюджетний та економічні результати. При іноземних інвестиціях, як і у попередньому випадку, спостерігатимуться незначні відмінності у фінансових та економічних результатах, як і при змішаному фінансуванні.

Узагальнена композиційна схема інвестування за участі держави, вітчизняних та зарубіжних інвесторів наведена на рис. 2.

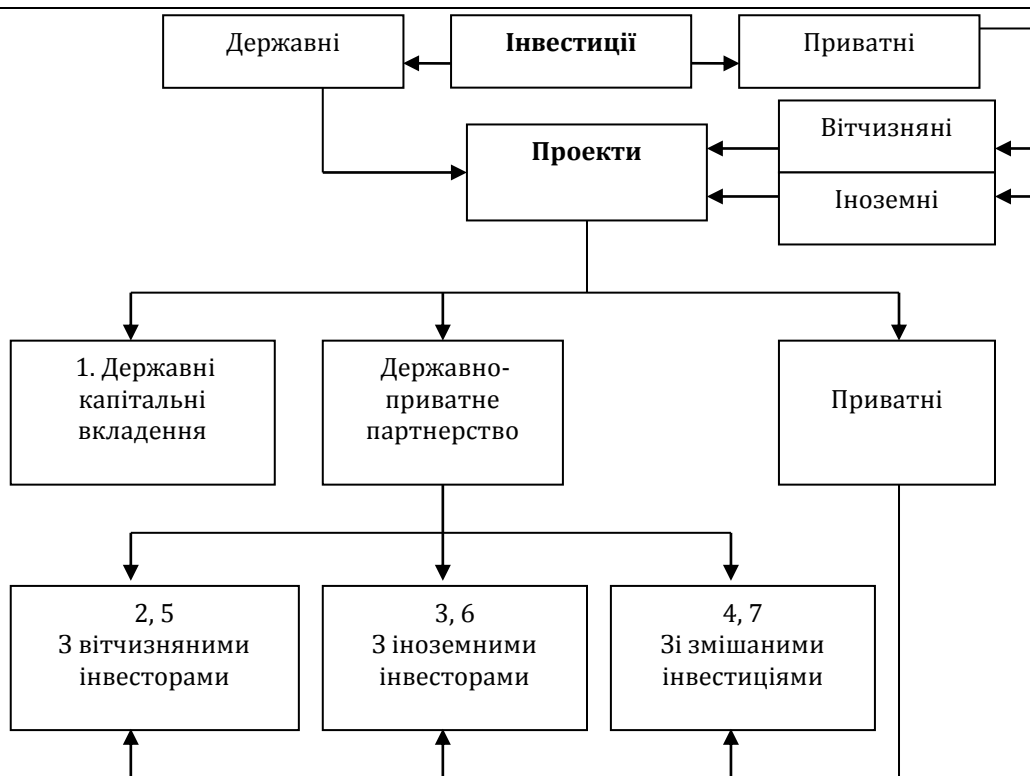


Рис. 2. Композиція варіантів інвестицій

Висновки та перспективи подальших розвідок. Узагальнений аналіз видатків державного та місцевих бюджетів на капітальні вкладення виявив їхню низьку питому вагу у загальному обсязі державних видатків, а також численні недоліки, які не дозволяють забезпечити акумуляцію достатнього обсягу фінансових ресурсів для впровадження проектів, зокрема, унаслідок невизначеності джерел фінансування державних капітальних вкладень взагалі.

Композиційний аналіз схем інвестування, спрямований на збільшення інвестиційних ресурсів, попри те, що він має концептуальний характер, показує, що за обмежених фінансових можливостей держави і величезних потребах в інвестиціях на здійснення структурних перетворень, потрібно аналізувати проекти на предмет мінімізації державного інвестування та максимізації результатів від інвестованих державою коштів.

Такий аналіз має проводитися на

передпроектній стадії на основі обґрунтувань з достатньою інформацією для прийняття інвестиційних рішень. Маючи особливі інтереси у проектах і прагнучи їхнього досягнення при мінімальних витратах, держава має забезпечити фінансування розроблення передпроектних документів. Відповідно виникає завдання постановки нових, порівняно з наявними, методичних вимог як до їхньої розробки, так і до розробників, фаховий рівень яких має бути підвищений.

Питання визначення ефективності державних капітальних вкладень за принципом «план – факт» має бути розподілено на два етапи. Першим етапом аналізу є оцінка на етапі прийняття управлінського рішення щодо їхньої доцільності, результативності та ефективності за обраною схеми фінансування. Наступним етапом є аналіз ефективності упродовж проекту та після його завершення.

Список літератури

1. Методика определения эффективности капитальных вложений / Отв. ред. акад. Т. С. Хачатуров. – М.: Наука, 1990. – 24с.
2. Николаев, В. П. Нові методичні підходи до визначення ефективності інвестицій / В. П. Николаев // Економіка Радянської України. – 1991. – № 8. – С. 62-65.
3. Федоренко, В. Г. Инвестознавство: підручник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко / Валентин Григорович Федоренко (наук.ред.). – К.: МАУП, 2000. – 408 с.: іл.
4. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
5. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.- 631 с.

6. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц. – М: Дело, 2008. – 1104 с.
7. Чумаченко, М. Г. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / М. Г. Чумаченко, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольський. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2003. – 292 с.
8. Нехаичук, Д. В. Формування механізму фінансового забезпечення сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Нехаичук. – Сімферополь, Видавництво «Тарпан», 2011. – 475 с.
9. Економіка підприємства : підручник / [Грецак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П. та ін.]; під ред. Покропивного С.Ф. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 526 с.
10. Каппелс, Т. М. Финансово-ориентированное управление проектами / Т. М. Каппелс. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 400 с.
11. Пересада, А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
12. Савчук, В. П. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук. – К.: Companion Group, 2008. – 884 с.
13. Гнилитская, Е. В. Теоретико-методологические основы иностранного инвестирования отечественного производства: монографія / Е. В. Гнилитская. – М.: МАКСПресс, 2001. – 58 с.
14. Осецький, В. П. Інвестиції та інновації: проблеми теорії та практики: монографія / В. П. Осецький. – К.: ІДЕУАН, 2003. – 412 с.
15. Йескомб, Э. Р. Принципы проектного финансирования / Э. Р. Йескомб. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
16. Шут, С. О. Удосконалення управління державними інвестиціями: проектний підхід / С. О. Шут // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / Наук. ред. І. Г. Манцуров. – К., 2012. – № 12 (139). – С. 84-86.
17. Батищева, С. М. Методологія аналізу ефективності бюджетних капітальних вкладень / С. Батищева // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – Вип. 2 (24). – С. 110 – 114.

References

1. *Methodology of determination of capital investments efficiency* (1990). [Metodyka opredeleniya efektyvnosti kapitalnyh vlozheniy]. Moscow: Nauka.
2. Nikolaiev, V. P. (1991). *New methodological approaches to investment efficiency determination* [Novi metodychni pidchody do vyznachennya efektyvnosti investytsiy]. *Economy of soviet Ukraine*, 8, 62-65.
3. Fedorenko, V. G. (2000). *Invest knowledge* [Investoznavstvo]. Kyiv: MAUP.
4. Maiorova, T. V. (2009). *Investment activity* [Investytsiynna diyalnist]. Kyiv. Centre of scientific literature.
5. Birman, G., Shmidt, S. (1997). *Economic analysis of investment projects* [Ekonomicheskyy analiz investitsionnyh proektov]. Moscow: Banki i birzy.
6. Vilenskii, P. L. (2008). *Appraisal of investment projects efficiency* [Ocenka effektivnosti investitsionnyh proektov]. Moscow: Delo.
7. Chumachenko, M. G. (2003). *Investment policy in Ukraine: experience, problems, prospects* [Investytsiynna polityka v Ukraini: dosvid, problemy, perspektyvy]. Donetsk: Yugo-Vostok Ltd.
8. Nehaichuk, D. V. (2011). *Formation of mechanism of regional sustainable development financial provision: theory, methodology, practice* [Formuvannya mehanizmu finansovoho zabezpechennya staloho rozvytku rehionu]. Simferopol: Tarpan Publishing.
9. *Economy of enterprise* (2001). [Ekonomika pidpriemstva]. Kyiv: KNEU.
10. Kappels, T. M. (2008). *Financial oriented project management* [Finansovo-orientirovannoye upravleniye proektami]. Moscow: Olimp Bisnes.
11. Peresada, A. A. (2002). *Investment process management* [Upravlinnya investytsiynym processom]. Kyiv: Libra.
12. Savchuk, V. P. (2008). *Financial management* [Finansovyy menedjment]. Kyiv: Campanion Group.
13. Gnilitskaia, E. V. (2001). *Theoretic-methodological essence of domestic production foreign investing* [Teoretiko-metodologicheskie osnovy inostrannogo investirovaniya otechestvennogo proisvodstva]. Moscow: MaxPress.
14. Osetskii, V. P. (2003). *Investments and innovations: problems of theory and practice* [Investytsii ta innovacii: problemy teorii ta praktyky]. Kyiv: IDEUAN.
15. Yescomb, E. R. (2008). *Project financing principles* [Princypy proektnogo finansirovaniya]. Moscow: Vershyna.
16. Shoot, S. O. (2012). *Perfection of state investment management: project approach* [Udoskonalennya upravlinnya derzhavnymy investytsiyamy: proektnyi pidhid]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 12, 84-86.
17. Batishcheva, S. M. (2011). *Methodology of budget capital investments analysis* [Metodologiya analisu byudzhetykh kapitalnyh vkladenn]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, 2, 110-114.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2013 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.15.001.18

Марина Олексіївна АНАНСЬКА

здобувач, старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
пр. Шевченка, 1, м. Одеса, 65044, Україна
E-mail: kafedra_OAiA@mail.ru
Телефон: +380487058431

КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ананська М. О. Класифікація чинників впливу на бюджетування в системі управління промисловим підприємством [Текст] / Марина Олександрівна Ананська // 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», 2013. – Том 13. – С. 275-280. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Визначено необхідність врахування чинників, які впливають на процес бюджетування в системі управління розвитком промислового підприємства, з метою забезпечення його ефективного функціонування. Проаналізовано праці видатних вчених та вивчена їх думка щодо чинників та характеру їх впливу на бюджетування. На основі певних ознак чинників впливу на процес бюджетування в системі управління розвитком промислового підприємства на різних стадіях застосування розроблено класифікацію. Остання уможливила комплексний підхід до вивчення характеру та наслідків впливу таких чинників на бюджетування. У результаті з'ясовано, що найбільшій увазі потребують внутрішні фактори, серед яких найвагомішими є законодавчо-правові, фінансово-економічні та ресурсні, які впливають на бюджетування на всіх стадіях його застосування та вимагають постійного моніторингу.

Ключові слова: бюджетування, чинники впливу, зовнішні чинники, внутрішні чинники, стадія застосування бюджетування, класифікація.

Марина Алексеевна АНАНСКАЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

Определена необходимость учета факторов, которые влияют на процесс бюджетирования в системе управления развитием промышленного предприятия, с целью обеспечения его эффективного функционирования. Проанализированы труды выдающихся ученых и изучено их мнение относительно факторов и характера их влияния на бюджетирование. По определенным признакам факторов влияния на процесс бюджетирования в системе управления развитием промышленного предприятия на разных стадиях применения разработана классификация, которая дала возможность комплексного подхода к изучению характера и последствий влияния таких факторов на бюджетирование. В результате выяснено, что наибольшего внимания заслуживают внутренние факторы, среди которых наиболее весомыми являются законодательно-правовые, финансово-экономические и ресурсные, влияющие на бюджетирование на всех стадиях его применения и нуждающиеся в постоянном мониторинге.

Ключевые слова: бюджетирование, факторы влияния, внешние факторы, внутренние факторы, стадия применения бюджетирования, классификация.

© Марина Олександрівна Ананська, 2013

Maryna Oleksiivna ANANSKA

Doctoral candidate, senior lecturer,
Department of Accounting, Analysis and Audit
Odessa National Polytechnic University
Shevchenko avenue, 1, Odessa, 65044, Ukraine
E-mail: kafedra_OAiA@mail.ru
Phone: +380487058431

CLASSIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE FUNDS' ALLOCATION WITHIN INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract

The necessity of taking into account the factors influencing the funds allocation process attribute to an industrial enterprise development management system, with the aim of that entity efficient operation providing is substantiated. The analysis includes studying the researches by eminent scientists in the field as well as their opinion onto the character of specific factors relevant contribution when forming the budget funds. There has been worked out the classification elaborated using the issued results refers to several features of factors influencing the industrial enterprises funds allocation principle constituent to the enterprise development management system at several stages of budgeting. The elaborated factors typology allows using a complex approach when investigating into those factors' character and their influence consequences for budget forming and applying. There has been revealed the key role of internal factors the most crucial among them are the normative and legislative ones, the financial economical ones and these related to resources, all the above having essential effects onto funds' allocation through whole budgeting cycle, requiring at the same time the continued monitoring of funds' gaining and use process.

Key words: funds allocation, influencing factors, external factors, internal factors, stage of budgeting, classification.

JEL Classification: M110, M290, M490

Вступ. В умовах постійної кризи національна економіка країни потребує структурної перебудови та реформування основних галузей промисловості, у тому числі машинобудування, з метою прискорення темпів зростання, підвищення інноваційної активності та створення конкурентоспроможних, інвестиційно-привабливих підприємств в умовах ринку.

Ефективна діяльність промислових підприємств у ринковому середовищі неможлива без упровадження новітніх технологій управління, які сприяють підвищенню ефективності та результативності функціонування підприємств та відповідають світовим стандартам. Однією з таких технологій є бюджетування. [1, с. 1].

Вагомий внесок у дослідження методологічно-практичних основ бюджетування на підприємстві зробили вітчизняні та іноземні вчені: Акчуріна Ю. Г., Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Гамаюнов В. В., Голов С. Ф., Дугельный А. П., Квасницька Р. С., Ковтун С. А., Колеснік А. В., Комаров В. Ф., Качагіна Л. В., Квасній Л. Г., Компанець Н. М., Кузьмін О. Є. [9], Лихачова О. Н., Макаренко М. В., Мейтленд І., Мельник О. Г., Пенська І. О., Пушкарь М. С., Савчук В. П., Семенчук В. Г., Сизова Т. В., Сигел Дж. Г., Тарасюк М. В., Хруцький В. Є., Шеремет О. В. Шим Дж. К., Яковлев Ю. П. та інші.

Бюджетування як будь-яка технологія на підприємстві проходить декілька стадій застосування, серед яких: розробка, впровадження та використання.

На різних стадіях застосування на процес бюджетування в системі управління розвитком промислового підприємства впливають багато чинників, які не враховуються керівництвом або враховуються не у повному обсязі, що у майбутньому призводить до великих трудових і фінансових витрат на адміністрування системи бюджетування, неможливості зіставлення планових і фактичних показників з метою прийняття зважених управлінських рішень та неефективності самої системи бюджетування.

Питання впливу чинників на процес бюджетування висвітлені в роботах таких вчених, як Акчуріна Ю. Г. [2], Квасницька Р. С. [7], Колеснік А. В. [7], Компанець Н. М. [5], Макаренко М. В. [8], Мельник О. Г. [3], Пенська І. О. [4], Тарасюк М. В. [6], Семенчук В. Г. [2], Шеремет О. В. [1] та інших.

Однак залишилося недостатньо висвітленим питання визначення чинників та обґрунтування їх впливу на процес бюджетування на різних стадіях його застосування в системі управління промисловим підприємством. Відповідно, не сформована класифікація таких чинників за певними ознаками, яка б давала можливість комплексного підходу до їх вивчення.

Тому дослідження питання визначення і класифікації чинників та обґрунтування їх впливу на процес бюджетування на різних стадіях застосування є своєчасним і актуальним та підтверджує доцільність проведення подальших досліджень.

Формування мети статті та завдань. Метою статті є визначення та розробка класифікації чинників та виявлення і обґрунтування їх впливу на процес бюджетування в системі управління промисловим підприємством на різних стадіях застосування.

Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань:

- визначити фактори впливу на процес бюджетування;
- сформувані їх класифікацію за певними ознаками;
- виявити і обґрунтувати характер та наслідки впливу таких чинників на процес бюджетування в системі управління промисловим підприємством на різних стадіях застосування.

Виклад основного матеріалу. В умовах постійних змін ринкової ситуації та жорсткої конкурентної боротьби підприємствам необхідно звертати значну увагу на внутрішній стан фінансово-економічної діяльності та розробляти стратегію управління ресурсами підприємства, яка б дозволяла їм адаптуватися до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Використання бюджетування як однієї з таких технологій у системі управління сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

При цьому слід зауважити, що постановка системи бюджетування не може бути універсальною для всіх підприємств. Процес впровадження такої технології в систему управління підприємством є унікальним, тому що залежить від багатьох чинників. Особливої уваги потребують промислові підприємства, бо мають більш широкий перелік чинників впливу.

Найважливішою передумовою впровадження якісної технології управління є вивчення чинників впливу на процес бюджетування. Деякі фахівці, які займаються вивченням питань бюджетування, у своїх працях, звертали увагу на вищезазначену проблему.

Так Акчуріна Ю. Г. та Семенчук В. Г. виокремлюють серед факторів впливу на механізм бюджетування лише зовнішні: постачальники, посередники, споживачі, конкуренти, державну політику, засоби масової інформації, місцеве населення, законодавство [2, с. 283].

Мельник О. Г. вважає, що у процесі бюджетного планування необхідно враховувати чинники ризиків зовнішнього середовища (несприятливі зміни у податковому та митному законодавстві, розвиток інфляційних процесів, зростання банківських кредитних ставок, зниження платоспроможності споживачів тощо) та внутрішнього середовища (низька кваліфікація працівників, нестача необхідної інформації при прийнятті управлінських рішень, плинність кадрів тощо). При цьому, на її думку, розроблення

кожного бюджету організації повинно здійснюватись з урахуванням системи ризиків, що зумовлюються низкою чинників: фактором часу, відсутністю повної інформації, непрогнозованими випадковими подіями, недостатньою кваліфікацією розробників бюджетів [3, с. 91-92].

Пенська І. О. серед факторів впливу зазначає несприятливу законодавчу, податкову, регуляторну, регіональну політику; відсутність розвинутої інфраструктури підтримки та системи небанківського кредитування й мікrokредитування [4].

Компанець Н.М. виокремлює чинники впливу на стадії розробки бюджетування: відсутність зрозумілих стратегічних цілей у підприємств; нестабільність фіскальної політики держави; складність при визначенні потреб підприємства в ресурсах; недостатність досвіду самостійної постановки мети; недоліки чинної системи управлінського обліку; застарілі методи оперативного планування; відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування; недостатній рівень розвитку інформаційних технологій [5, с. 3].

Тарасюк М. В. у своїй роботі розглядає чинники впливу на бюджетування на етапі впровадження. Усі вони поділяються на 3 типи: найсуттєвіші (нестабільність економічних умов, висока працёмісткість, висока вартість впровадження, необхідність розробки або закупівлі програмного забезпечення, відсутність фахівців), суттєві (необхідність приймати незаплановані рішення, взаємодія з іншими підрозділами, ризик несанкціонованого доступу до комп'ютерної мережі), менш суттєві (тривалий строк введення в дію, недостатність інформації, уведення помилкових даних) [6, с. 102-1033].

За результатами проведених досліджень на підставі праць видатних вчених та власного досвіду ми визначили перелік чинників впливу на процес бюджетування в системі управління розвитком промислового підприємства, розробили класифікацію за певними ознаками та визначили їх вплив на процес бюджетування на різних стадіях впровадження (рис. 1).

Усі фактори впливу поділяються на зовнішні – які не контролюються, але обов'язково повинні враховуватися та відстежуватися підприємством, та внутрішні – які контролюються і також потребують урахування та відстеження на різних стадіях застосування бюджетування на підприємстві. На стадії розробки системи бюджетування необхідно враховувати майже всі перелічені зовнішні та внутрішні чинники (рис. 1), з метою побудови якісної системи бюджетування.

Стадія впровадження передбачає відстеження та контроль за деякими найбільш важливими чинниками, за умови, що на стадії розробки всі інші були враховані.

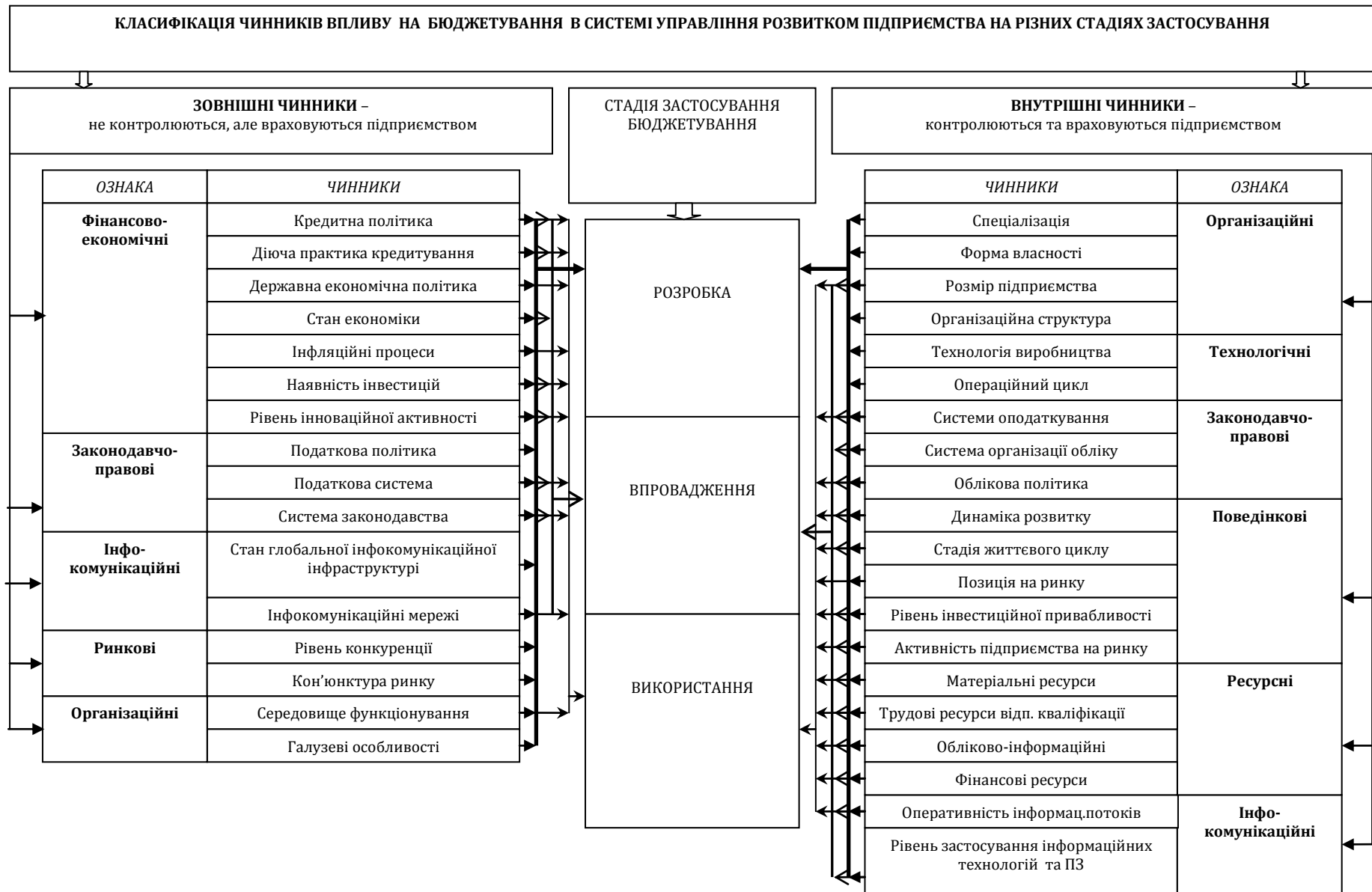


Рис. 1. Класифікація чинників впливу на бюджетування в системі управління розвитком підприємства*

* Власна розробка

Серед зовнішніх факторів до таких належать: чинна кредитна політика та практика кредитування, стан економіки, наявність інвестицій та рівень інноваційної активності, а також податкова система і система законодавства країни.

Найбільш важливими внутрішніми чинниками, які потребують відстеження та врахування на стадії впровадження, є розмір підприємства, система оподаткування та організації обліку підприємства, облікова політика, динаміка розвитку, стадія життєвого циклу підприємства, рівень інвестиційної привабливості та активність підприємства на ринку, ресурсні чинники (наявність матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів та можливість їх отримання), а також рівень застосування інформаційних технологій та програмного забезпечення на підприємстві та оперативність передачі інформаційних потоків.

Стадія використання характеризується тим, що чинники впливу відстежуються протягом усього періоду використання бюджетування та у разі зміни характеру впливу того чи іншого чинника вносяться відповідні зміни в параметри системи бюджетування. Найбільшої уваги щодо відстеження на стадії використання серед зовнішніх чинників потребують: кредитна політика та практика кредитування, державна економічна політика, інфляційні процеси, наявність інвестицій та інноваційна активність, податкова система та система законодавства країни, наявні інфокомунікаційні системи та середовище функціонування; а серед внутрішніх: розмір підприємства, система оподаткування та облікова політика, динаміка розвитку, стадія життєвого циклу, позиція підприємства на ринку, рівень інвестиційної привабливості та активність підприємства на ринку, оперативність інформаційних потоків та ресурсні чинники.

На нашу думку, серед наведених факторів одними з ключових, що впливають на процес бюджетування на всіх стадіях застосування, є:

- зовнішні: кредитна політика, чинна практика кредитування, наявність інвестицій та рівень інноваційної активності в країні, податкова система і система законодавства країни
- внутрішні : розмір підприємства, система оподаткування, облікова політика, динаміка розвитку та стадія життєвого циклу підприємства, рівень інвестиційної привабливості та активність підприємства на ринку, ресурсні чинники та оперативність інформаційних потоків.

Побудова системи бюджетування для цілей управління безпосередньо залежить від розміру підприємства. Розмір підприємства впливає на всі стадії застосування бюджетування, тому що процес побудови та впровадження такої технології в системі управління великого підприємства є

більш складним, ніж на малому. При використанні системи бюджетування збільшення або зменшення розміру підприємства потребує значної її перебудови.

Чинник розміру підприємства прямо пов'язаний з ресурсними факторами впливу на систему бюджетування. Мале підприємство в сучасних обставинах майже завжди працює в умовах дефіциту трудових, фінансових та обліково-інформаційних ресурсів, що спричиняє проблеми вже на стадії розробки системи бюджетування. Як наслідок, необхідно завжди відстежувати такі чинники зовнішнього середовища, як кредитна політика держави та практика кредитування в Україні, що дасть можливість на будь-якій стадії застосування бюджетування володіти інформацією щодо можливості отримання кредитів та стежити за змінами умов кредитування з метою своєчасного залучення фінансових ресурсів. Останнє також залежить від таких зовнішніх факторів, як наявність інвестицій та рівень інноваційної активності в країні. У свою чергу отримання інвестицій залежить від рівня інвестиційної привабливості підприємства та його активності на ринку.

Обмеженість трудових ресурсів при застосуванні бюджетування не завжди проблема підприємств малого бізнесу, часто на великих підприємствах виникає дефіцит трудових ресурсів саме персоналу відповідної кваліфікації, що збільшує витрати на стадії розробки та впровадження.

Обмеженість факторів обліково-інформаційних ресурсів пов'язана з законодавчо-правовими зовнішніми та внутрішніми чинниками, які пов'язані між собою. Серед них основне місце займають податкова система країни та вибір системи оподаткування, система законодавства країни та система організації обліку і облікова політика підприємства. Вибір спрощеної системи оподаткування для малих підприємств передбачає спрощену систему обліку, що пов'язано з обмеженістю обліково-інформаційних ресурсів для застосування бюджетування ще на стадії розробки та передбачає постановку управлінського обліку на таких підприємствах, що не завжди є доцільним. Неправильно або не у повному обсязі організована система обліку на підприємстві будь-якого розміру також спричиняє дефіцит обліково-інформаційних ресурсів для розробки та впровадження бюджетування. Крім того, недостатній рівень застосування інформаційних технологій та програмного забезпечення на підприємстві призводить до неможливості використання бюджетування взагалі. Але поява нових можливостей інфокомунікаційних систем дає можливість збільшити оперативність інформаційних потоків з метою передачі та отримання інформації для прийняття

управлінських рішень.

Таким чином, найбільшої уваги щодо дослідження впливу факторів на бюджетування в системі управління промислового підприємства потребують фактори внутрішнього середовища, у зв'язку з тим, що підприємство контролює та може змінювати їх вплив. Але дослідження останнього на бюджетування факторів внутрішнього середовища необхідно проводити в безпосередньому зв'язку з зовнішніми чинниками, які впливають не тільки на стадії застосування системи бюджетування, а і на деякі внутрішні фактори.

Список літератури

1. Шеремета, О. В. Механізм бюджетування витрат операційної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами (машинобудування)» / О. В. Шеремета. – Хмельницький, 2009. – 19 с.
2. Акчурина, Ю. М. Особливості впровадження процесу бюджетування на машинобудівному підприємстві [Електронний ресурс] / Ю. М. Акчурина, Г. В. Семенчук // Прометей. – 2012. – №1(37). – С.282-286. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prom/2012_1/Semenchuk.pdf.
3. Мельник, О. Г. Бюджетування в системі управління підприємством: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / Мельник Ольга Григорівна. – Львів, 2004. – 254 с.
4. Пенська, І. О. Особливості бюджетування суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] / І.О. Пенська // Режим доступу до журн.: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/2011_5/10.pdf.
5. Компанець, Н. М. Теоретичні принципи бюджетування [Електронний ресурс] / Н. М. Компанець // Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2009/91.pdf.
6. Тарасюк, М. В. Бюджетування в торгівельних підприємствах та об'єднаннях: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / Тарасюк Михайло Вікторових. – К., 2005. – 413 с.
7. Квасницька, Р. С. Бюджетування на підприємстві: суть та основні передумови ефективного застосування [Електронний ресурс] / Квасницька Р. С., Колесник А. В. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – С. 247-250. – Режим доступу до журн.: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/247.pdf.
8. Макаренко, М.В. Оптимізація управління економічною діяльністю залізничного транспорту на принципах бюджетування: монографія. / М. В. Макаренко, Ю. П. Труханов. – К.: ДЕТУТ, 2012. – 295 с.
9. Квасній, Л. Г. Роль бюджетування в системі антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Л. Г. Квасній // Інноваційна економіка. – 2012. – №3. – С.39-43. – Режим доступу до журналу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_3/39.pdf
10. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посібник / [Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Ножак Л. С. та ін.]. – Львів: Вид. НУ «Львівська політехніка», 2006. – 352 с.

References

1. Sheremeta, O. V. (2009). Mechanism of operational activity expenditures' budgeting, Khmelnytsky.
2. Akchurina, Yu. M. (2012). Peculiarities of implementing the funds' allocation process at a machine building enterprise. Prometheus, 1 (37), 282-286.
3. Melnik, O. G. (2004). Funds' allocation at the enterprise management system: dissert, Lviv.
4. Pens'ka, I. O. (2011). Peculiarities of budgeting the small business entities. Retrieved April 12, 2013, from : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/2011_5/10.pdf
5. Kompanets, N. M. (2009). Theoretical principles of funds' allocation. Retrieved April 12, 2013, from : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2009/91.pdf.
6. Tarasiuk, M. V. (2005). Budget forming at trading enterprises and mercantile business. Kyiv.
7. Kvasnytska, R. S. (2011). Industrial enterprise budgeting: essence and preconditions for efficient use. [e-resource] / Kvasnytska, R. S., Kolesnik, A. V. (2011). Stable development of economics, 247-250.
8. Makarenko, M. V., Trukhanov, Yu. P. (2012). Optimised management of the railway transport economical activity using the funds' allocation principles. Kyiv : DETUT.
9. Kvasniy, L. G. (2012). Budgeting role at the system of anti-crisis enterprise management. Innovation economics, 3, 39-43.
10. Kuzmin, O. E., Melnik, O. G., Nozhak, L. S. (2006). Budgeting the foreign trade activity of an enterprise. Lviv: Ed. by LNPU "Lvivska Politehnika".

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Висновки та перспективи подальших

розвідок. Розроблена класифікація чинників, виявлений і обґрунтований їх вплив на процес бюджетування в системі управління промислового підприємства на різних стадіях застосування надалі дадуть можливість більш глибокого дослідження їх впливу у різних комбінаціях на різні складові технології бюджетування та вивчення наслідків такого впливу з метою розробки і впровадження універсальної моделі бюджетування, що адаптується під різні фактори впливу.

Олег Володимирович ГЛУШКО

аспірант, асистент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет „Львівська політехніка”,
вул. С.Бандери, 12, м. Львів, 79013 Україна,
E-mail: oleh_hlushko_v@ukr.net
Телефон: +380979792518

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Глушко, О. В. Методичні основи оцінювання економічної стійкості підприємств [Текст] / Олег Володимирович Глушко // 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”, 2013. – Том 13. – С. 281-287. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто передумови вдосконалення методичних засад для оцінювання рівня економічної стійкості підприємств. Проведено критичний аналіз сучасних методичних підходів до встановлення рівня економічної стійкості господарських одиниць. Запропоновано можливості адаптації методичного інструментарію оцінки економічної стійкості підприємств до сучасних умов функціонування суб'єкта господарювання. Досліджено особливості забезпечення адаптивності методичного підходу до оцінки економічної стійкості підприємств. Окреслено доцільність урахування потреб різних груп споживачів інформації у результатах оцінки цієї економічної категорії при формуванні методичного підходу. Обґрунтовано ефективність використання пропонованого переліку компонент інтегрального показника рівня економічної стійкості та сформульованих процедурних підходів до процесу оцінювання. Наведено системи базових показників оцінки складових економічної стійкості суб'єкта господарювання із урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняного суспільно-економічного середовища.

Ключові слова: методичний підхід, рівень економічної стійкості, оцінювання, аналіз, показники.

Олег Владимирович ГЛУШКО

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Рассмотрены предпосылки совершенствования методических основ для оценивания уровня экономической устойчивости предприятий. Проведен критический анализ существующих методических подходов к установлению уровня экономической устойчивости хозяйственных единиц. Предложены возможности адаптации методического инструментария для оценки экономической устойчивости предприятий в современных условиях функционирования субъекта хозяйствования. Исследованы особенности обеспечения адаптивности методического подхода к оценке экономической устойчивости предприятий. Очерчена целесообразность учета потребностей разных групп потребителей информации в результатах оценки этой экономической категории при формировании методического подхода. Обоснована эффективность использования предлагаемого перечня компонент интегрального показателя уровня экономической устойчивости и сформулированных процедурных подходов к процессу оценивания. Приведены системы базовых показателей оценки составляющих экономической устойчивости субъекта хозяйствования с учетом современных тенденций развития отечественной общественно-экономической среды.

Ключевые слова: методический подход, уровень экономической устойчивости, оценка, анализ, показатели.

Oleh Volodymyrovych HLUSHKO

Postgraduate student, assistant,
Department of Accounting and Analysis,
Lviv Polytechnic National University,
Stephan Bandera str., 12, Lviv, 79013, Ukraine
E-mail: oleh_hlushko_v@ukr.net
Phone: +380979792518

METHODICAL BASES OF EVALUATION OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISES

Abstract

In this article there have been considered the backgrounds of the methodical framework improving for evaluation of the enterprises economic sustainability level. Critical analysis of the existing methodical approaches is held in its relations to the establishment of the economic units' of economic sustainability. Possibilities of tools adaptation for the enterprises economic sustainability evaluation to the modern conditions of entity functioning are proposed. The peculiarities of the adaptability of the methodical approach insurance for the enterprise economic sustainability evaluation are investigated. It has been mentioned that we should take into account the needs of different groups of information consumers, analyzing the results of this economic category, while forming methodical approach. The efficiency of the proposed components of integral indicator of economic sustainability and formulated procedural approaches to the evaluation process are justified. Basic indicators used for the economic sustainability evaluation of entity are presented taking into account the modern trends of the domestic socio-economic environment development.

Keywords: *methodical approach, level of economic stability, evaluation, analysis, indicators.*

JEL classification: D59

Вступ. Зміни та особливості функціонування економічних систем у посткризовому періоді та в умовах вітчизняного трансформаційного економічного середовища зумовлюють необхідність адаптації до цих умов чинних методів оцінки економічної стійкості. Науково-практична актуальність удосконалення процесів встановлення рівня останньої зумовлює розробку цілеорієнтованих методичних підходів її встановлення. У сучасних методичних підходах недостатньо акцентується увага на поділі процедур дослідження економічної стійкості на аналітичні та оціночні. Відсутність такого акцентування зумовлює ототожнення інструментарію у конкретному економічному дослідженні. За предметною спрямованістю процеси аналізу та оцінки передбачають різні за змістом комплекси дій. Аналітики застосовують сукупність підходів до інтерпретації елементів такого типу економічного інструментарію для визначення рівня економічної стійкості підприємств. Загалом проблема формування адаптивного до реалій економіки методичного підходу зіставна із знеціненням розробленого академічного позиціонування інструментарію для її визначення.

Методичний підхід для визначення рівня економічної стійкості підприємств, який ураховує наявний науковий доробок, потребує акцентування на адаптації оціночного підходу з метою забезпечення вищої об'єктивності

комплексної оцінки цієї економічної категорії. Формування адаптивного методичного підходу полягає, на наш погляд, у науковому аналізі та обґрунтуванні позитивних особливостей сучасних методичних напрацювань.

На питання формування методичного підходу для визначення рівня економічної стійкості в наукових дослідженнях звертається значна увага. Л. Галюк [1] виокремлює чотири етапи інтегрованої комплексної оцінки економічної одиниці: збір та опрацювання інформації, вибір системи показників, розробка інструментарію інтегральної оцінки, ранжування систем відповідно до інтегральної оцінки.

О. А. Прокопчук [2] поглибила методичний підхід до визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі ресурсної концепції. Особливістю цього підходу є застосування факторного аналізу до базового показника ресурсного потенціалу підприємства. Н. Б. Проценко поклала в основу динамічне дослідження зміни рівня економічної стійкості підприємства, формулюючи методичний підхід визначення її рівня з використанням поточної діагностики виробництва. У цьому підході для оцінки економічної стійкості „пропонується така система показників: поріг беззбитковості, коефіцієнт економічної стійкості, рівень економічної безпеки” [3, с. 7].

Удосконалений методичний підхід визначення рівня економічної стійкості, сформульований

Т. О. Шатуною, базується на поділі аналітичних та синтетичних діагностичних процедур. При цьому авторка обґрунтовує наступну деталізацію процедур: „До процедур діагностики економічної стійкості підприємства віднесено сукупність аналітичних процедур (ідентифікація області діагностики й аналіз інформаційної бази) та синтетичних процедур (організація моніторингу, моніторинг економічної стійкості, оцінювання, інтерпретація, постановка діагнозу)” [4, с. 7].

Мета статті полягає у формуванні шляхів адаптації методичного підходу при оцінюванні економічної стійкості в сучасних умовах функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. Використання в методичному підході визначення рівня економічної стійкості аналітичних та оціночних процедур потребує інтерпретації існуючого інструментарію в контексті економічної системи. Економічне трактування процесу „оцінки” передбачає інтерпретацію рівня показників, які описують економічне явище. В основі сучасних міркувань встановлення рівня економічної стійкості – комплексний процес, який передбачає оцінку економічної системи.

Першочерговим етапом реалізації процедури комплексного оцінювання економічної стійкості підприємства є формування методичного підходу. Застосування передбачає використання аналітичних процедур, які забезпечують можливість оцінки складових економічної стійкості. З метою формування комплексного методичного підходу для її оцінки необхідно враховувати потреби результатів оціночного процесу для: інституційних установ; внутрішніх потреб менеджменту чи керівництва підприємства; фінансово-кредитних установ; інвестиційних фондів.

Адаптація методики оцінки передбачає залучення процедур, які потенційно спроможні забезпечити об’єктивне, своєчасне та обґрунтоване визначення рівня економічної стійкості підприємств. Сформовані методичні підходи можуть бути скориговані залежно від мети оцінки економічної одиниці. Адаптивний підхід до оцінки економічної стійкості, що ґрунтується на основі наукових позицій вчених-економістів, які досліджували цю предметну сферу, та на основі реалій функціонування господарських одиниць, проілюстрований на рис. 1.

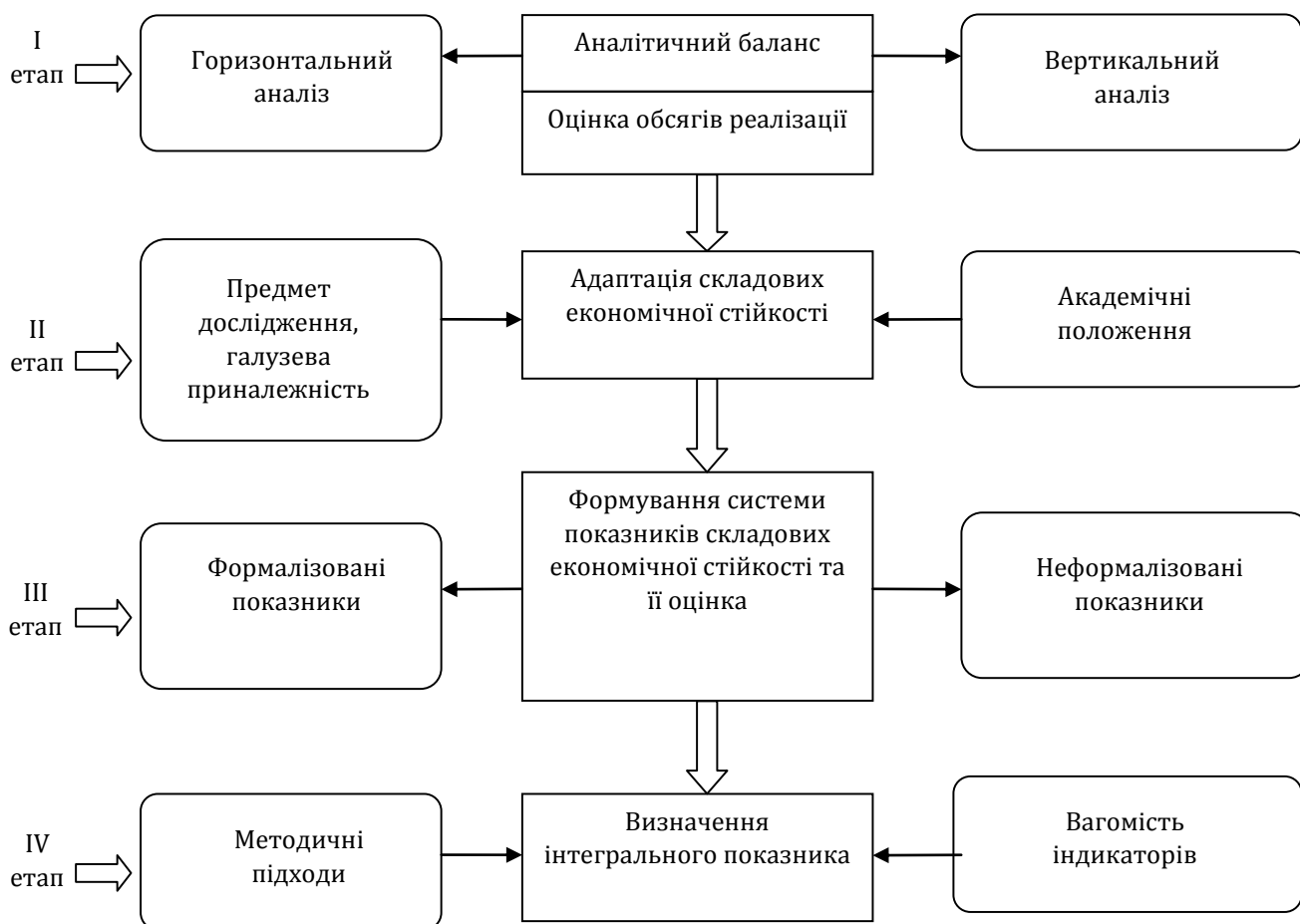


Рис. 1. Основи адаптивного підходу до оцінки економічної стійкості підприємств

Запропоновано на рис. 1 схему методичного підходу доцільно трактувати як узагальнюючу систему аналітично-оціночних процедур для визначення рівня економічної стійкості підприємств. Опис сформованих етапів оціночного підходу дозволить зафіксувати процедурні особливості комплексної оцінки економічної стійкості.

На першому етапі оцінки економічної стійкості, який консолидує процедури оцінки та аналізу, ми вважаємо за доцільне скласти аналітичний баланс підприємства та оцінити його обсяги реалізації. Аналіз фінансових показників на первинному етапі оцінки є важливим для визначення дестабілізуючих факторів функціонування економічної одиниці. Також доцільність запропонованих аналітичних процедур підтверджує той факт, що „в сучасних умовах основним індикатором оцінки економічної стійкості та рівня збалансованості усіх підсистем підприємства є фінансова стійкість” [5, с. 7]. Запропоновані процедури на цьому етапі оцінки спрямовані на забезпечення формування загального уявлення про специфіку руху фінансових потоків на підприємстві.

Цей етап оцінки економічної стійкості передбачає використання горизонтального та вертикального аналізу бухгалтерського балансу. Варто зазначити, що запропоновані аналітичні процедури зазвичай не виділяються як елемент методики оцінки. Але, на нашу думку, ці види аналізу доречно використати саме на першому етапі оцінки, оскільки отримані результати формують підґрунтя для визначення зміни основних фінансових показників економічної одиниці.

Значну увагу в процесі оцінки на сучасному етапі доцільно звернути на зміну обсягів реалізації продукції. Оцінка цього компонента в контексті із іншими процедурами дозволить порівняти, наскільки залежить рівень економічної стійкості від результатів маркетингово-логістичної діяльності підприємства. При цьому можна сформулювати думку стосовно ролі інших компонентів стійкого функціонування підприємства у формуванні загальної економічної стійкості господарської одиниці.

На наступному етапі оцінки економічної стійкості, який за змістом є аналітичною процедурою, передбачається аргументоване визначення основних підсистем, що забезпечують економічно стійке функціонування підприємства. Вчені, які оцінювали економічну стійкість у контексті обраного наукового об'єкта дослідження, виділяють наступний перелік складових економічного явища [6-10]: Іванов В. Л. аналізує економічну стійкість як сукупність

фінансової, виробничої та організаційної підсистеми. Лункіна Т.І. визначає такі складові економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, як фінансова, виробнича, маркетингова, організаційно-кадрова та інвестиційно-інноваційна стійкість. Семененко І. М. поділяє економічну стійкість підприємства на виробничу, кадрову, фінансову, та інноваційну складову. Сергеева О. В., аналізуючи економічну стійкість торгових підприємств, виокремлює маркетингові, фінансові, торгово-технологічні та організаційно-управлінські бізнес-процеси. Харитоновна О. С., аналізуючи економічну стійкість контекстно із складовими конкурентоспроможності підприємства, визначає підсистеми за напрямками використання ресурсів на організаційно-управлінські і кадрові, техніко-технологічні та фінансові ресурси.

На основі запропонованого переліку підсистем стає зрозуміло, що складові економічної стійкості підприємства є варіативним, суб'єктивізованим списком компонент, які, як правило, визначаються за принципом галузевої приналежності об'єкта оцінювання та вектора наукового дослідження. Формування структури підсистем економічної стійкості позиціонується як багатокритеріальне, комплексне завдання. Визначення адаптованого до умов сучасного ринку переліку складових економічної стійкості передбачає наступні критерії: повною мірою залучати базові фактори впливу на економічну систему; враховувати складові економічної стійкості, які мають реальний і суттєвий вплив на суб'єкт господарювання; зосереджуватись не лише на особливостях галузі, але і на специфіці функціонування підприємства; враховувати академічні знання в конкретній предметній сфері дослідження.

Процес адаптивного формування складових економічної стійкості доцільно визначати на основі таких принципів: комплексне та реалістичне відображення економічної стійкості підприємства; зрозумілість та простота в реалізації процесу аналізу.

Враховуючи сформовані вище позиції, ми вважаємо раціональним запропонувати обґрунтування доцільності використання визначеного переліку складових економічної стійкості суб'єкта господарювання (табл. 1).

Запропонована структура економічної стійкості має наукове обґрунтування, яке корелюється із сучасними економічними тенденціями. Науково обґрунтований перелік елементів стійкого функціонування підприємства створює передумови для формування системи показників оцінки індикативних складових економічної стійкості.

Таблиця 1. Підсистеми економічної стійкості підприємства

№ п/п	Назва підсистеми економічної стійкості	Обґрунтування доцільності використання структурного елемента системи економічної стійкості
1.	Фінансова стійкість	Індикатором змін у економічній стійкості суб'єкта господарювання є насамперед його фінансова стійкість. Рівень фінансової стійкості по суті відображає ефективність управління грошовими потоками, зокрема власними та позиковими коштами підприємства. Фінансова складова враховує кон'юктуру фінансового ринку та його фінансових ресурсів. Важливою особливістю фінансової складової є визначення в контексті її оцінки рівня забезпеченості власними фінансовими ресурсами та ступеня залежності підприємства від зовнішніх джерел формування активів.
2.	Виробнича стійкість	Економічна стійкість підприємства залежить від результатів його операційної діяльності. Саме якість виробленої продукції, наданих послуг чи виконаних робіт є передумовою економічно стійкого функціонування підприємства. У контексті цієї складової доцільно враховувати відповідність продукції за якісними та монетарними показниками.
3.	Маркетингово-логістична стійкість	Широкі можливості відкрились для маркетингової діяльності із техніко-технологічним розвитком суспільства. При цьому маркетингові ініціативи формують імідж компанії та її продукції, а це є частина ділової репутації компанії. Логістична складова може мати значну частку у структурі витрат підприємства, якщо специфіка діяльності потребує цього. При цьому маркетингово-логістична складова ілюструє виконання фази переміщення товарів, фінансових чи інформаційних потоків для задоволення потреб споживачів. Урахування даних такого змісту є актуальним в умовах сучасної економіки, оскільки вони впливають на рівень економічної стійкості підприємства.
4.	Інноваційна стійкість	Інноваційна складова може виявлятися у всіх аспектах економічної стійкості підприємства. Через високі темпи технічного прогресу інновації стали необхідною компонентою стійкого функціонування економічної одиниці. Стійкість інвестиційного потенціалу в контексті реалій функціонування економічних систем створює конкурентну перевагу для суб'єкта господарювання.
5.	Інвестиційна стійкість	Стійкість інвестиційного потенціалу є необхідною складовою для забезпечення нормального відтворення та розширення виробничих і фінансових можливостей підприємства. Інвестиційна стійкість - це наявність передумов для постійної фінансової підтримки виробничого процесу та інших видів діяльності суб'єкта господарювання. Без високого рівня реалізації інвестиційної політики підприємства не можна забезпечити високий рівень економічної стійкості.
6.	Потенціал трудових ресурсів	Кадрове забезпечення для сучасної економічної системи відіграє важливу роль у контексті її стійкості. Актуальність цієї складової зумовлена зростаючою цікавістю до розвитку корпоративної культури підприємства та її впливу на функціонування підприємства. Цінність дослідження трудового потенціалу полягає у визначенні рівня гнучкості системи управління, а також рівня менеджменту та забезпеченості висококваліфікованими кадрами.

На третьому етапі передбачається формування бази показників для визначення рівня кожної складової стійкого функціонування підприємства. Конкретизація переліку коефіцієнтів для підсистем економічної стійкості не є завданням цього методичного підходу, а є обов'язковою

умовою процесу реалізації оцінки економічної одиниці. Це зумовлено тим, що склад системи показників може коректуватися залежно від галузевих особливостей та від конкретної специфіки функціонування суб'єкта господарювання.

Завданням третього етапу оціночного методичного підходу є формування критеріїв відбору коефіцієнтів, які будуть враховані при визначенні рівня економічної стійкості підприємства. Коефіцієнти розподіляються відповідно до сформованого переліку компонент економічної стійкості підприємства. Склад системи фінансових показників передбачає ґрунтовне наукове підтвердження доцільності використання того чи іншого коефіцієнта в конкретній ситуації. Такий підхід зумовлений великою кількістю фінансових показників (частина з яких дублює інші). Основні фінансові аспекти, на яких потрібно зосередити увагу, - це рентабельність, ліквідність-платоспроможність та ділова активність підприємства.

Визначення коефіцієнтів виробничої стійкості в першу чергу передбачає зведення обраних коефіцієнтів до єдиного вартісного вимірника. Коефіцієнти, не приведені до вартісного вимірника, не можуть використовуватися під час визначення інтегрального показника економічної стійкості підприємства. Також у системі виробничих показників потрібно врахувати такі особливості: асортимент і якість продукції (робіт, послуг), використання основних виробничих фондів.

Система показників маркетингово-логістичної стійкості зорієнтована на фактор реалізації продукції та на розмір транспортно-заготівельних витрат. Зазначені два компоненти є базовою характеристикою вказаної складової економічної стійкості підприємства.

Коефіцієнти інноваційної стійкості господарюючого суб'єкта можна поділити на такі, що характеризують матеріально-технічну сторону об'єкта, або на такі, які характеризують його інтелектуальну складову. Вибір конкретного переліку коефіцієнтів буде залежати від інноваційної стратегії розвитку економічної одиниці. При формуванні переліку коефіцієнтів інвестиційної стійкості необхідно диференціювати показники оцінки інвестиційного проекту та інвестиційного потенціалу підприємства. При цьому в систему показників доцільно залучати лише ті коефіцієнти, які реально характеризують рівень інвестиційної стійкості підприємства.

Коефіцієнти для оцінки потенціалу трудових ресурсів мають якісний характер: досвід працівників, рівень освіти персоналу, професіоналізм трудових ресурсів. Методика визначення кількісних на основі якісних показників трудових ресурсів не сформовано, але можливість не враховувати дану компоненту науково не обґрунтовано. Це зумовлює потребу

включати результати оцінки потенціалу трудових ресурсів в інтегральний показник економічної стійкості через корегуючий коефіцієнт.

Завершальним етапом оцінки економічної стійкості підприємства є визначення інтегрального показника. Економічна стійкість як комплексна категорія для оцінки потребує такого інструментарію, який би дозволив у процесі оцінки враховувати низку її характеристик. У науковій літературі виділяють декілька підходів до формування інтегрального показника, але найбільшого практичного використання в контексті визначення економічної стійкості набули адитивний та мультиплікативний підходи. Враховуючи недоліки мультиплікативного підходу (індикатори системи не можуть бути рівні нулю, або мати від'ємне значення), ми вважаємо, що доцільніше застосовувати адитивний метод визначення інтегрального показника.

Суть використання останнього полягає у врахуванні усіх суттєвих індикаторів для конкретної економічної системи. Особливість такого економічного інструментарію полягає в обов'язковому використанні вагових коефіцієнтів при його обрахунку, які в сумі не повинні перевищувати одиницю. Визначення інтегрального показника за адитивним підходом передбачає додавання індикаторів економічної стійкості, перемножених на коефіцієнти вагомості. При цьому в межах кожної підсистеми економічної стійкості відібрані коефіцієнти також перед додаванням перемножуються на коефіцієнт вагомості. Всі коефіцієнти вагомості визначаються експертним шляхом із дотриманням зазначеної вище вимоги.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Запропонований адаптивний методичний підхід до оцінки економічної стійкості підприємства забезпечує більшу об'єктивність результатів комплексної інтерпретації рівня економічної категорії в умовах трансформаційного середовища функціонування суб'єкта господарювання. Обґрунтована процедура реалізації оціночного методичного підходу, в контексті якої визначені основні складові економічної стійкості господарської одиниці дає змогу формувати релевантні та формалізовані результати дослідження. Встановлення рівня економічної стійкості підприємства, на наш погляд, передбачає еволюційне вдосконалення методичного підходу оцінювання цієї категорії, зокрема адаптацію інтегрального показника економічної стійкості до сучасних умов діяльності підприємства.

Список літератури

1. Галюк, Л. Інтегрована оцінка економічної стійкості розвитку газорозподільних підприємств / Л. Галюк // Галицький економічний вісник. - 2012. - № 2(35). - С.145-154.

2. Прокопчук, О. А. Забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських товариств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / О. А. Прокопчук. – Житомир, 2008. – 20 с.
3. Проценко, Н. Б. Організаційно-економічний механізм забезпечення довгострокової економічної стійкості промислових підприємств: : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / Н. Б. Проценко. – Донецьк, 2008. – 20 с.
4. Шатунова, Т. О. Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / Т. О. Шатунова. – Луганськ, 2010. – 19 с.
5. Галько, Л. Р. Забезпечення та підтримка економічної стійкості промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / Л. Р. Галько. – Одеса, 2010. – 20 с.
6. Іванов, В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктор екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / В. Л. Іванов. – Луганськ, 2010. – 36 с.
7. Лункіна, Т. І. Підвищення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств на основі інтенсифікації виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / Т. І. Лункіна. – Миколаїв, 2011. – 20 с.
8. Семененко, І. М. Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / І. М. Семененко. – Луганськ, 2009. – 20 с.
9. Сергеева, О. В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / О. В. Сергеева. – Донецьк, 2009. – 20 с.
10. Харитонова, О. С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” (за видами економічної діяльності) / О. С. Харитонова. – Луганськ, 2008. – 18 с.

References

1. Haliuk, L. (2012). Integrated assessment of the economic sustainability of the gas distribution enterprises [Intehrovana otsinka ekonomichnoi stiikosti rozvytku hazoprovodnyh pidpriumstv]. Galitsky economic bulletin, 2, 145-154.
2. Prokopchuk, O. A. (2008) The assurance of farm enterprises economic stability [Zabezpechennia ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskyh tovarystv]. Zhitomir.
3. Protsenko, N. B. (2008). Organizational and economic mechanism for providing long-term economic stability of industrial enterprises [Orhanizatsiino-ekonomichniy mehanizm zabezpechennia dovhostrokovoї ekonomichnoi stiikosti promyslovyh pidpriumstv]. Donetsk.
4. Shatunova, T. O. (2010). Diagnostics of machine-building enterprise economical stability [Diahnostyka ekonomichnoi stiikosti mashynobudivnoho pidpriumstva]. Lugansk.
5. Galko, L. R. (2010). Providing and support of economic firmness of industrial enterprise [Zabezpechennia ta pidtrymka ekonomichnoi stiikosti promyslovoho pidpriumstva]. Odessa.
6. Ivanov, V. L. (2010). Management economic stability of industrial enterprises [Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu promyslovyh pidpriumstv]. Lugansk.
7. Lunkina, T. I. (2011). An increase of economic firmness of agrarian enterprises is on the basis of intensification of production [Pidvyshchennia ekonomichnoi stiikosti silskohospodarskyh pidpriumstv na osnovi intensyfikatsii vyrobnytstva]. Nikolayev.
8. Semenenko, I. M. (2009). The effect of the results of innovation activity on the economic sustainability of an enterprise [Vplyv rezultativ innovatsiinoї diialnosti na ekonomichnu stiikist pidpriumstva]. Lugansk.
9. Sergeeva, O. V. (2009). Management of economic stability of a trade enterprise [Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu torhovelnoho pidpriumstva]. Donetsk.
10. Kharitonova O. S. (2008). Economical stability of enterprise as basis of ensuring its competitiveness [Ekonomichna stiikist pidpriumstva yak osnova zabezpechennia yoho konkurentnospromozhnosti]. Lugansk.

Стаття надійшла до редакції 01.05.2013 р.

Володимир Іванович КУЛАКОВ

здобувач,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет
вул. Маршала Рибалко, 28, м. Хмельницький, 29019, Україна
E-mail: vikulakov@ukr.net
Телефон: +380971930339

**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Кулаков, В. І. Тенденції та закономірності сучасного етапу розвитку підприємств легкої промисловості України [Текст] / Володимир Іванович Кулаков // 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", 2013. – Том 13. – С. 288-294. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Виділено актуальні проблеми сучасного етапу розвитку підприємств легкої промисловості України, передумови та причини їх формування і системного впливу на стратегічну перспективу. У межах наявних викликів сучасного етапу розвитку легкої промисловості України автором переслідується мета визначення закономірностей формування наявного рівня ефективності господарської діяльності підприємств та наслідків їх утворення для здатності виконувати господарські функції, адекватно адаптуватись до ринкової кон'юнктури. Проведено аналіз ключових тенденцій розвитку підприємств легкої промисловості України, чинників, що їх визначили, та закономірного характеру настання виявлених тенденцій на сучасному етапі. Встановлено періодичність та вплив системних економічних та глобальних криз, окреслено їх роль у процесі оздоровлення внутрішньогосподарського механізму підприємств легкої промисловості. Доведено, що першопричиною негативних процесів у розвитку підприємств легкої промисловості України виступає неефективна система директивного управління, застосовувана в плановій економіці Радянського Союзу, яка визначила неможливість підприємств адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та галузеві виклики.

Ключові слова: легка промисловість, конкурентоспроможність, ринкова кон'юнктура, підприємства легкої промисловості, економічні кризи.

Владимир Иванович КУЛАКОВ

**ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ**

Аннотация

Рассматриваются актуальные проблемы современного этапа развития легкой промышленности Украины, первопричины их формирования и системного влияния в стратегическом периоде. В пределах системных проблем текущего этапа развития легкой промышленности Украины, автором поставлена цель определения закономерностей формирования существующего уровня эффективности хозяйственной деятельности предприятий и последствий их возникновения для способности реализовывать хозяйственные функции, адекватно адаптироваться к рыночной конъюнктуре.

Проведен анализ ключевых тенденций развития предприятий легкой промышленности Украины, факторов, которые определили их, и закономерного характера наступления этих тенденций на современном этапе. Определена периодичность и влияние системных экономических и глобальных кризисов, их роль в процессе оздоровления внутривозвращенного механизма предприятий легкой промышленности.

Установлено, что первопричиной негативных процессов в развитии предприятий легкой промышленности Украины выступает неэффективная система директивного управления, которая использовалась в плановой экономике Советского Союза и определила невозможность предприятий адекватно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и возникновение отраслевых кризисов.

Ключевые слова: легкая промышленность, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура, предприятия легкой промышленности, экономические кризисы.

TRENDS AND PATTERNS OF MODERN STAGE OF UKRAINIAN LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES DEVELOPMENT

Abstract

Actual problems of the development of enterprises of light industry of Ukraine at present stage, preconditions and reasons of their formation and system influence on strategic prospect are defined. Within available challenges of the Ukrainian light industry present stage development, the author pursues the aim of determination of regularities of the enterprises economic activity efficiency and consequences of their formation on ability to carry out economic functions, adequately adapt to a market conjuncture. The analysis of key tendencies of the Ukrainian light industry enterprises development, factors that defined them and appropriate character of the revealed tendencies in the present stage are conducted. The frequency and influence of system economic and global crises, their roles in the process of the light industry enterprises intraeconomic mechanism improvement are defined. It is found out that the prime cause of the Ukrainian light industry enterprises negative processes development is the inefficient system of directive management which was applied in the Soviet Union planned economy and defined enterprises impossibility to react adequately to market conditions changes and branch calls.

Keywords: light industry, competitiveness, market conditions, light industry enterprises, economic crisis.

JEL Classification: L10, L60, O10

Вступ. Сучасні тенденції та закономірності формування середовища господарювання виступають об'єктивним критерієм здатності підприємств легкої промисловості України вистояти перед системним впливом негативних чинників, закладених за командно-адміністративної системи директивного розподілу ресурсів та товарів, підміни інституційних інструментів ринкового середовища, серед яких логістично-збутові процедури як спосіб ресурсного забезпечення та посування товарів, мобілізація фінансових ресурсів як складова фінансово-інвестиційного забезпечення, контакт зі споживачами як ключовими представниками цільових збутових ринків.

Водночас інша, не менш складна за процедурою та наслідками формування, є кон'юнктура, що розвивалась під дією чинників світової фінансової кризи 2008 р. Загальний порівняльний аналіз структурної кризи 1992-1996 рр., світових фінансових криз 1998 р. та 2008 р. попередньо свідчить, що критичних наслідків, які спостерігались на початку 90-х рр. минулого століття, на сучасному етапі вдасться оминати, а сам вплив можна порівняти зі ще одним стрес-тестом, у ході якого підприємства отримують можливість впорядкувати політику управління активами, традиційно відтерміновувани в період високого попиту, підвищити її ефективність за рахунок наближення критеріїв реалізації господарської діяльності до розвитку ринкової кон'юнктури [1, с. 34-36].

Формулювання мети статті та завдань. З огляду на наведені актуальні виклики сучасного

етапу економічного розвитку метою публікації є визначення ключових тенденцій, закономірностей та наслідків їх формування для підприємств легкої промисловості України, встановлення можливих напрямів їх адаптації до кон'юнктурних змін цільових ринків та економіки загалом.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивні зміни в системі відносин та формування інституційного середовища для підприємств легкої промисловості не пройшли непоміченими як для окремих суб'єктів господарювання, так і для всієї галузі. Оцінка статистичних показників розвитку підприємств легкої промисловості протягом 2001-2011 рр. свідчить на користь обнадійливої тенденції сталого зростання обсягу продукції легкої промисловості протягом усього аналізованого періоду [2] (рис. 1).

Водночас чітко простежується інтервал, що відповідає часу світової фінансової кризи – 2008-2009 рр. коли ринок "просідає". Про тимчасовий стресовий характер останнього свідчить відновлення зростання вже з 2009 р. На відміну від затьожної системної кризи 90-х років минулого століття, для відновлення господарської активності не було потреби у системних перетвореннях у галузі та економіці, підприємствам не довелося проводити реструктуризацію, оновлювати структуру технологічного забезпечення [3, с. 148; 4, с. 23; 5, с. 18]. Однак очевидно, що збутова політика та управління фінансовим забезпеченням вимагали змін.



Рис. 1. Динаміка реалізованої продукції легкої промисловості у 2001-2011 рр. (на основі даних [2])

Слід зауважити, що хоча в більшості випадків криза сприймається як випадковість, їх настання відбувається регулярно з інтервалом 6-10 років. Зокрема, слід згадати кризи 1974-1975 рр., 1980-1982 рр., 1990-1991 рр., 1997-1998 рр. та 2008-2009 рр. Тобто, позначене на графіку "просідання" можна назвати типовим, що настає з регулярністю 6-10 років (рис. 1) [6, с. 54]. Також цілком логічною слід вважати необхідність пошуку, в нашому випадку - для підприємств легкої промисловості, заходів попередження настання чергової економічної кризи несистемного характеру у формі системи моніторингу економічної кон'юнктури, прогнозування політичних, фінансових, валютних та енергетичних процесів, яка очевидно буде інтегрована у систему прийняття господарських рішень підприємства.

Поряд з зазначеною необхідністю застосування системи моніторингу, на окрему увагу заслуговує питання суто внутрішніх закономірностей розвитку підприємств легкої промисловості національного ринку. Наявні зрушення в статистичних показниках свідчать про зростання промисловості на 2011 р. порівняно з 2001 р. у 6,3 раза, у той час, як легка промисловість зростала значно нижчими темпами, і, для порівняння, у 2011 р. відносно 2001 р. зросла лише в 3,27 раза. Для статистично досліджуваних секторів легкої промисловості цей показник спав у 2011 р. відповідно для текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра - 3,48 раза та для виробництва шкіри, виробів із шкіри і 2,83 раза. Разом з нижчими темпами зростання просідання "секторів" отримало нижче значення, ніж промисловість загалом.

Таким чином, спостерігаються структурні зміни в економіці, які, на наше переконання, з одного боку продиктовані неспроможністю на інвестиційній основі відтворити виробничі потужності і, як наслідок, відбувається природне зниження виробництва, а з іншого - заміщенням товарів вітчизняної легкої промисловості імпортованими, зростанням через це невикористаних потужностей, їх ліквідацією [7, с. 277-278; 8, с. 19].

На цьому етапі аналізу слід чітко виокремити причини відносного відставання в розвитку секторів легкої промисловості. Серед них: гігантоманія, що втілюється у надмірно великих розмірах промислових підприємств, з економічно невиправданими масштабами виробничої концентрації; низька ефективність управління, що визначається відсутністю дієвих інноваційних механізмів розвитку підприємств, розробок нових моделей одягу, взуття, матеріалів та засобів виготовлення продуктів легкої промисловості, дієвого системного менеджменту, стратегічного управління, маркетингу та фінансового менеджменту; висока енергозалежність, матеріало- та енергоємність, викликані застосуванням застарілих технологій; відсутність сприятливої кон'юнктури на вітчизняному ринку через падіння споживчого попиту в 90-х роках минулого століття, та без її відновлення з початком економічного зростання в 2000-2008 рр.; посилення глобалізації, яка традиційно сприймається причиною зниження конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості України на зарубіжних ринках, заміщення продуктів національних виробників

імпортованими товарами; неспроможність адекватно реагувати на ринкову кон'юнктуру, відсутність політики управління цільовими збутовими риками, фінансовим забезпеченням, відсутність систем управління ризиками, інноваційного розвитку.

Через вищезазначені причини частка секторів легкої промисловості в загальному обсязі

випущеної промисловістю України продукції знижується протягом 2001-2011 рр. удвічі, з 1,4 % до 0,7 %, текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра відповідно з 1,0 % у 2001 р. до 0,5 % у 2011 р., виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів відповідно з 0,4 % в 2001 р., до 0,2 % у 2011 р. [2] (рис. 2).

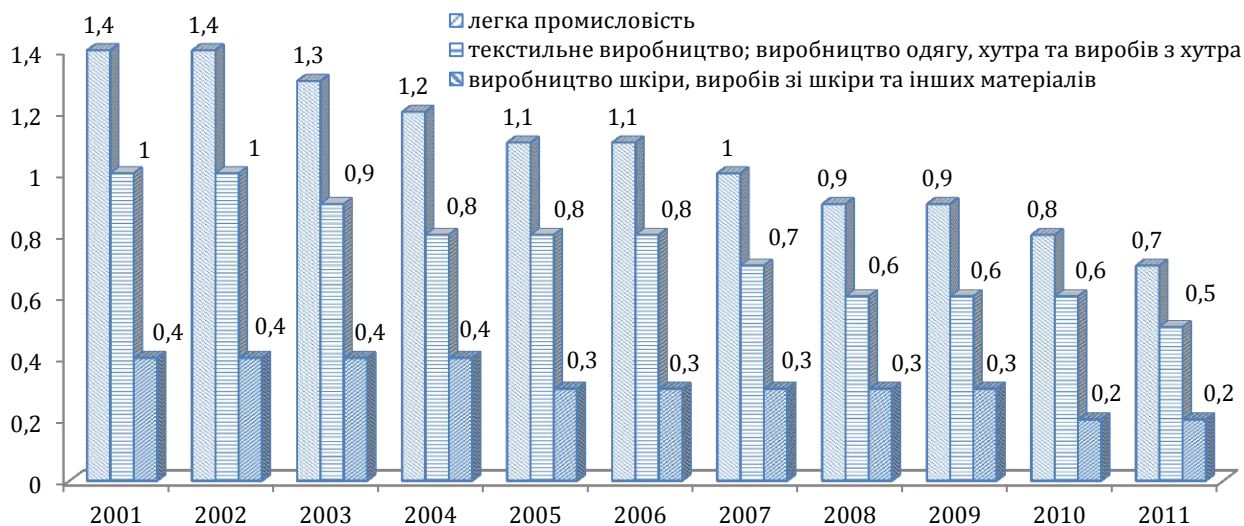


Рис. 2. Частка секторів легкої промисловості в промисловості України у 2001-2011 рр., % [2]

Показовим варто вважати факт зростання ціни на вироби легкої промисловості, а це свідчить, що в натуральному вигляді темпи скорочення виробництва є ще вищими.

На цьому етапі аналізу складно усвідомити, що більшою мірою визначило зазначене падіння обсягів виробництва: конкуренція з боку імпортерів чи втрата технологічно-ресурсної бази виробництва? Очевидно, що існують передумови для впливу як першого, так і другого чинників. Водночас відстежити їх дію, послідовність змін у галузі та їх вплив на профільні підприємства гіпотетично можливо на основі аналізу симптоматичних змін у номенклатурі продуктів, товарів та послуг. Зокрема, на сучасному етапі не доводиться надмірно сподіватись на швидке оновлення технологічного процесу вдосконалення управління цільовими ринками та контакту зі споживачами. Як наслідок, національні підприємства легкої промисловості традиційно програють конкурентну боротьбу на роздрібному ринку одягу. До вразливих конкурентних позицій необхідно зарахувати використання різноманітних матеріалів, інноваційні технології, засоби з'єднання матеріалів, фарбування, технологічної обробки, конструкторські вдосконалення та трудомісткість.

Очевидно з цієї причини в номенклатурі продуктів легкої промисловості відбувається

скорочення за такими позиціями, як: пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, жіночі та дівчачі; костюми чоловічі та хлопчачі, жіночі та дівчачі; піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні жіночі та дівчачі; брюки, бриджі чоловічі та хлопчачі, жіночі та дівчачі; светри, джемperi, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання; одяг верхній трикотажний (табл. 1).

З іншого боку показовим є зростання або відсутність суттєвих змін за товарними групами, для яких технологічні процеси не змінювались достатньо тривалий час, кількість операцій в технологічному процесі залишається нижче середнього рівня, а використовувані матеріали відносно дешеві та доступні. До такого роду продуктів, як свідчить статистика, належать: тканини, килими та вироби килимові, матеріали неткані і вироби з матеріалів нетканих, вата бавовняна, віскозна та з інших текстильних матеріалів, вироби з вати, полотна трикотажні машинного чи ручного в'язання, вироби панчішно-шкарпеткові трикотажні машинного чи ручного в'язання, одяг верхній трикотажний, трикотаж спідній, взуття.

Таблиця 1. Виробництво основних видів продукції легкої промисловості за 2003–2011 роки [9]

Вид продукції легкої промисловості	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Пряжа бавовняна, тис. т	8,6	11,2	11,2	9,9	12,7	10,4	6,7	5	2,5
Тканини, млн м ²	76,3	108	114	99,9	114	109	86,8	88,2	89
Білизна постільна, млн шт.	10,5	11,1	12	13,3	16,1	12,4	9,2	11,5	11,2
Килими та вироби килимові, млн м ²	4,2	5,1	5,6	6,2	7,7	7,1	4,7	5,9	7,6
Матеріали неткані і вироби з матеріалів нетканих, тис.т	6,8	8,8	11,6	14,7	16,1	16,6	14,5	16,2	17,8
Вата бавовняна, віскозна та з інших текстильних матеріалів, вироби з вати, тис.т	4,9	6,1	6,7	12,1	15,1	18,8	17,6	17,3	15,9
Полотна трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис.т	5,3	6,3	5,9	5,7	4,7	3	2,8	3,9	4,5
Вироби панчішно-шкарпеткові трикотажні машинного чи ручного в'язання, млн пар	43,3	51,4	55,5	53,8	60,3	61,7	59,5	76,8	89,8
Пальта, напівпальта, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис.шт.	875	615	649	630	534	376	399	424	380
Пальта, напівпальта, плащі, куртки теплі та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис.шт.	3277	3637	3346	2675	2541	2512	1783	1874	1750
Костюми чоловічі та хлопчачі, тис.шт.	1567	1860	1608	1344	1107	1000	632	515	593
Костюми жіночі та дівчачі, тис.шт.	604	837	893	730	524	496	318	410	326
Піджаки та блейзери, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні чоловічі та хлопчачі, тис. шт.	1417	1615	1917	1815	1394	1081	782	878	806
Жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис. шт.	4123	4772	4644	4115	3725	2527	2036	1802	1911
Брюки, бриджі чоловічі та хлопчачі, тис.шт.	6504	8223	7371	6933	6436	5513	4671	4572	4790
Брюки, бриджі жіночі та дівчачі, тис.шт.	10559	10354	8519	7582	5988	5207	3255	3785	3251
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис.шт.	1167	1209	1264	916	961	1046	1340	1293	1733
Светри, джемperi, пуловери, жилети та вироби аналогічні трикотажні машинного чи ручного в'язання, тис.шт.	6324	5029	4964	4753	3849	2341	1474	1668	1598
Одяг верхній трикотажний, тис.шт.	3803	4666	4452	5926	4174	4421	3119	3897	3268
Трикотаж спідній, млн.шт.	18,8	25,6	26,9	30,7	31,2	22,7	16,8	22,5	30
Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, тис.шт.	11,2	10,4	14,5	11,2	8,9	8,6	6,7	6,4	6,4
Шкіра, оброблена після дублення чи оброблена під пергамент, тис.м ²	3859	3977	4287	4242	3794	4398	2859	2641	2607
Взуття, млн пар	20,3	21,7	20,5	21,2	22,5	22,2	20,4	25,7	27,6

У межах наявних тенденцій спостерігається також відносно стале значення виробництва таких товарів, як: білизна постільна, сукні та сарафани жіночі та дівчачі, що на наше переконання досягається за рахунок масового виникнення дрібних приватних виробництв, що здійснюють діяльність за номенклатурою продуктів з обмеженою кількістю технологічно нескладних операцій. Як показує практика, кількість малих підприємств та приватних підприємців з технічною базою в межах одного швейного цеху суттєво зросла протягом останніх десяти років.

Водночас варто зауважити, що відсутні будь-які передумови для перетворення в перспективі такого роду цехів у середні та великі підприємства. Ширина їх асортименту сягає 7-15 однотипних виробів, з обмеженими можливостями суттєво наростити інноваційний потенціал та якість [10,

с.51-52]. Очевидно, що для розширення, нарощення інноваційного потенціалу, збільшення кількості застосовуваних технологічних операцій у такого роду підприємств недостатньо ресурсного і особливо інвестиційного потенціалу. У межах наявної кількості операцій вони спроможні гнучко змінюватись відносно вимог ринку. За умов критичного розвитку ринкової кон'юнктури незначний обсяг вкладених інвестицій дає можливість швидко закрити виробництво. З іншого боку, форма організації забезпечує можливість для таких підприємств взяти участь у франчайзингових та аутсорсингових операціях.

Зниження обсягів виробництва таких продуктів легкої промисловості, як пряжа бавовняна, пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, шкіра, оброблена після дублення чи оброблена під пергамент, могло відбутись як з

причин відсутності сировини, традиційно імпортованої з-за кордону, так і від втрати технологічної бази.

Таким чином, до тенденцій та закономірностей сучасного етапу розвитку підприємств легкої промисловості України варто зарахувати сукупність наслідків дії різнорівневих та різнопланових чинників, спровокованих, з одного боку, неспроможністю ні технологічно, ні організаційно адекватно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, а з іншого - відсутністю ресурсів на необхідне нарощення технологічних інновацій та конкурентної боротьби. Як наслідок, переважна більшість підприємств легкої промисловості України стала банкрутами та була ліквідована. Ті що залишились, забезпечили власну діяльність на основі і завдяки операціям з давальницькою сировиною – толінгу.

Використання толінгу дало можливість уникнути зупинки підприємств в умовах структурної кризи національної економіки, падіння купівельної спроможності населення і втрати національних ринків. Мінімальна маржа від толінгу не забезпечує отримання ресурсів для технічного переозброєння та оновлення технологічної бази. Водночас підприємства отримали можливість вивчити галузеві інноваційні тенденції, інтегруватися у світові коопераційні зв'язки.

Висновки та перспективи подальших розвідок. У руслі аналізу ключових чинників слід забезпечити ефективну роботу на цільових ринках та резерви ефективного управління господарською діяльністю в системі наявних кон'юнктурних тенденцій.

Список літератури

1. Коваленко, Д. Аналіз причин низької результативності реструктуризаційних процесів у легкій промисловості України [Текст] / Д. Коваленко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію.-2007.-№1.-С. 33-36.
2. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001-2011 роки [Електронний документ] / Державна служба статистики України // http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp_rik/orp_06_u.htm
3. Касьян, З. Е. Діагностика інноваційної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості [Текст] / З. Е. Касьян, Т. Є. Воронкова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2012. – №1. – С. 145-152.
4. Копельчук, В. П. Особливості інвестицій підприємств легкої промисловості [Текст] / В. П. Копельчук // Інвестиції : практика та досвід. – 2012. – №9. – С. 22-23.
5. Ромусік, Я. Конкурентоспроможність легкої промисловості України та механізми її підвищення [Текст] / Я. Ромусік // Економіст. – 2007. – №3. – С. 16-19.
6. Царенко, О. Моделювання траєкторії розвитку та напрямів нарощення конкурентних переваг легкої промисловості регіонів [Текст] / О. Царенко // Економіка та держава. – 2010. – №6. – С. 53-55.
7. Дибленко, В. І. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність підприємств швейної промисловості [Текст] / В. І. Дибленко, О. О. Шевченко, О. М. Дишлюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2011. – №6. – С. 276-278.
8. Царенко, О. В. Інноваційна інтеграція як ефективний механізм нарощення конкурентних переваг легкої промисловості регіональних економічних систем [Текст] / О. В. Царенко // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – №5. – С. 18-21.
9. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2011 роки [Електронний документ] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_rik/prm_rik_u/vov2005_u.html.
10. Ковальчук, С. В. Вибір пріоритетів маркетингової стратегії - основа комерційного успіху підприємств легкої промисловості [Текст] / С. В. Ковальчук, О. В. Лопатовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – №6. Т.3. – С. 50-53.

References

1. Kovalenko, D. (2007). Analysis of the causes of low efficiency of restructuring processes in the light industry of Ukraine [Analiz prychnyn nyz'koi rezultatyvnosti restrukturyzaciynnykh procesiv u leghkij promyslovosti Ukrajinu]. State newsletter on privatization, 1, 33-36.
2. Volume of industrial production (works, services) for 2001-2011 [Obsiahy realizovanoi promyslovoi produktsii (robit, posluh) za 2001-2011 roky]. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved February 25, 2013, from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/orp_rik/orp_06_u.htm
3. Kasjjan, Z. E. Voronkova, T. Je. (2012). Diagnosis innovation of domestic enterprises of light industry [Diahnostyka innovatsiinoi diialnosti vitchyznianskykh pidpryemstv lehkoj promyslovosti]. Bulletin of the Kiev National University of Technologies and Design. 1, 145-152.
4. Kopeljchuk, V. P. (2012). Features investment of Light Industry [Osoblyvosti investycij pidpryemstv leghkoj promyslovosti]. Investment: Practice and Experience, 9, 22-23.

-
5. Romusik, Ja. (2007). Competitiveness of Light Industry of Ukraine and the mechanisms of its increase [Konkurentospromozhnistj leghkoji promyslovosti Ukrajinjy ta mekhanizmy jiji pidvyshhennja]. *Economist*, 3, 16-19.
 6. Carenko, O. (2010). Modeling trajectories and areas of augmentation competitive advantages of light industry Regions [Modeljuvannja trajektoriji rozvytku ta naprjamiv naroshhennja konkurentnykh perevagh leghkoji promyslovosti rehioniv]. *Economy and State*, 6, 53-55.
 7. Dyblenko, V. I. Shevchenko, O. O., Dyshljuk, O. M. (2011). Competitive advantage and competitiveness of enterprises garment industry [Konkurentni perevaghy i konkurentospromozhnistj pidpryjemstv shvejnoji promyslovosti]. *Bulletin of the Kiev National University of Technologies and Design*, 6, 276-278.
 8. Carenko, O. V. (2010). Innovative Integration as an effective mechanism for augmentation light industry competitive advantage of regional economies [Innovacijna integracija jak efektyvnyj mekhanizm naroshhennja konkurentnykh perevagh leghkoji promyslovosti rehionaljnykh ekonomichnykh system]. *Investment: Practice and Experience*, 5, 18-21.
 9. Manufacture of basic industrial products for the years 2003-2011 [Vyrobnyctvo osnovnykh vydiv promyslovoji produkciji za 2003–2011 roky]. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved March 12, 2013, from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html
 10. Kovaljchuk, S. V. Lopatovsjka, O. V. (2008). Selecting priorities marketing strategy - the foundation of commercial success of Light Industry [Vybir priorytetiv marketynghovoji strateghiji - osnova komercijnogho uspikhu pidpryjemstv leghkoji promyslovosti]. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economics*, 6.3, 50-53.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

Юлія Леонідівна КУРБАТОВА

аспірантка, асистент кафедри фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
вул. Фрунзе, 21, м. Харків, 61002, Україна
E-mail: 7518618@mail.ru
Телефон: +380662275765

**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖФІРМОВИХ ВІДНОСИН НА
ЗАСАДАХ ЦІННІСНОГО ПІДХОДУ**

Курбатова, Ю. Л. Методичне забезпечення оцінки ефективності міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу [Текст] / Юлія Леонідівна Курбатова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 295-302. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито суть методичного підходу до оцінки ефективності міжфірмових відносин, особливість якого полягає в урахуванні матеріальних та нематеріальних цінностей, впровадженні триетапної процедури оцінки (попередньої, оперативної, результативної) та вибору сценаріїв плину міжфірмових відносин з використанням матричного методу. Розроблено сценарії плину міжфірмових відносин, що дозволяє впроваджувати управлінський вплив, обираючи інтеграційні або дезинтеграційні напрямки розвитку відносин, ґрунтуючись на результатах оцінки цінності. Запропоновано систему показників оцінки цінності міжфірмових відносин, яка дозволяє враховувати як матеріальні так і нематеріальні аспекти партнерства. Розроблено матрицю вибору сценаріїв плину міжфірмових відносин, використання якої дозволяє шляхом порівняння планових і звітних значень показників роботи обґрунтований вибір сценарію подальшого розвитку відносин з партнером.

Ключові слова: методичний підхід, міжфірмові відносини, оцінка цінності, результативність, сценарії плину міжфірмових відносин.

Юлія Леонидовна КУРБАТОВА

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖФИРМЕННЫХ
ВЗАИМОТНОШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОГО ПОДХОДА**

Аннотация

Раскрыта суть методического подхода к оценке эффективности межфирменных отношений, особенность которого заключается в учете материальных и нематериальных ценностей, внедрении трехэтапной процедуры оценки (предварительной, оперативной, результативной) и выбора сценариев течения межфирменных отношений с использованием матричного метода. Разработаны сценарии течения межфирменных взаимоотношений, что позволяет внедрять управленческое воздействие, выбирая интеграционные или дезинтеграционные направления развития отношений, основываясь на результатах оценки ценности. Предложена система показателей оценки ценности межфирменных взаимоотношений, которая позволяет учитывать как материальные, так и нематериальные аспекты партнерства. Разработана матрица выбора сценариев течения межфирменных отношений, использование которой позволяет путем сравнения плановых и отчетных значений показателей делать обоснованный выбор сценария дальнейшего развития отношений с партнером.

Ключевые слова: методический подход, межфирменные отношения, оценка ценности, результативность, сценарии течения межфирменных отношений.

Julia Leonidivna KURBATOVA

Postgraduate student, assistant of the Department of Finance,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
Frunze str., 21, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: 7518618@mail.ru
Phone: +380662275765

METHODIC APPROACH OF THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INTERFIRM RELATIONS ON THE BASIS OF THE VALUE APPROACH

Abstract

There has been revealed the essence of the methodic approach to the estimation of inter-firm relations efficiency. Among its main features we consider the inclusion of tangible and intangible assets, the introduction of the three-step evaluation procedure (preliminary, operative, effective) and the selection of scenarios flow of inter-firm relations with using the matrix method. There have been developed scenarios of flow of inter-firm relations. That enables to implement administrative action, choosing integration or disintegration directions of relations development, based on the valuation results. System of values assessment indicators of inter-firm relations which allows to take into account the tangible and intangible aspects of partnership is proposed in the work. There has been developed a matrix selection of scenarios inter-firm relations flow. Its use allows the comparison of target and reporting indicators values to make valid conclusion of scenario of further development of relations with the partner.

Keywords: *methodic approach, inter-firm relations, assessing the value, effectiveness, flow scenarios of inter-firm relations.*

JEL classification: L140

Вступ. В сучасних умовах кожне підприємство має мережу партнерів, що дозволяє здійснювати спільні проекти, забезпечувати поставки запчастин та комплектуючих, просувати товари на ринок через збутові канали партнера та інше. Дослідження ефективності міжфірмових відносин є важливою проблемою для підприємств, вирішення якої дозволить забезпечити обґрунтування вибору партнера та визначення напрямків розвитку міжфірмових відносин у майбутньому.

Питаннями оцінки ефективності міжфірмових відносин займалися Балабаниць А. В., Бурак П. Ю., Горбатов В. М., Пилипенко А. А., Пономаренко В. С., Ястремська О. М. У сучасній науковій літературі існують різні підходи до визначення ефективності міжфірмових відносин. Чухрай Н. П., Криворучко Я. Ю. характеристику ефективності міжфірмових відносин, пов'язують з виміром результатів міжфірмових відносин та витрат, що викликали цей результат, що відображає внутрішню ефективність використання сукупності ресурсів [1]. Балабанова Л. В., Чернишева С. В., Ойнер О. К. оцінку ефективності взаємодії підприємств пов'язують з досягненням підприємствами встановлених цілей [2; 3], тобто результативністю. Однак, аспектам оцінки ефективності (результативності) міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу в науковій літературі приділено не достатньо уваги. Метою даної статті є розробка методичного забезпечення оцінки ефективності міжфірмових відносин на засадах ціннісного підходу

Результати дослідження. Процес оцінки цінності міжфірмових відносин (МВ) проводиться

на різних стадіях взаємодії партнерів: на стадій встановлення міжфірмових відносин, в процесі реалізації діяльності та по закінченню виконання спільного проекту. Відповідно до цього цілі оцінки на кожній стадії будуть мати певні особливості. Цілі попередньої оцінки цінності міжфірмових відносин: вибір партнера, встановлення планових показників оцінки. До цілей оперативної оцінки відносин виконання первісних цілей міжфірмових відносин, на ранніх стадіях відхилення значень показників від планових. Цілями результативної оцінки є інформаційна підтримка управлінських рішень відносно подальшого розвитку або припинення міжфірмових відносин з партнером. Для оцінки цінності міжфірмових відносин нами пропонується методичний підхід який враховує вищезазначені види оцінки (рисунок 1).

На рисунку 1 виділені три ключові етапи процедури оцінки цінності міжфірмових відносин. Наведемо пояснення до окремих кроків, що втілюються в процесі оцінки

Перший етап - здійснення попередньої оцінки цінності міжфірмових відносин з метою вибору партнера (групи партнерів). Вибір партнера може бути пов'язаний як з необхідністю формування інтегрованої групи або відсутністю такої необхідності.

Визначення механізму проведення відбору потенційних партнерів означає рішення відносно впровадження процедури тендеру.

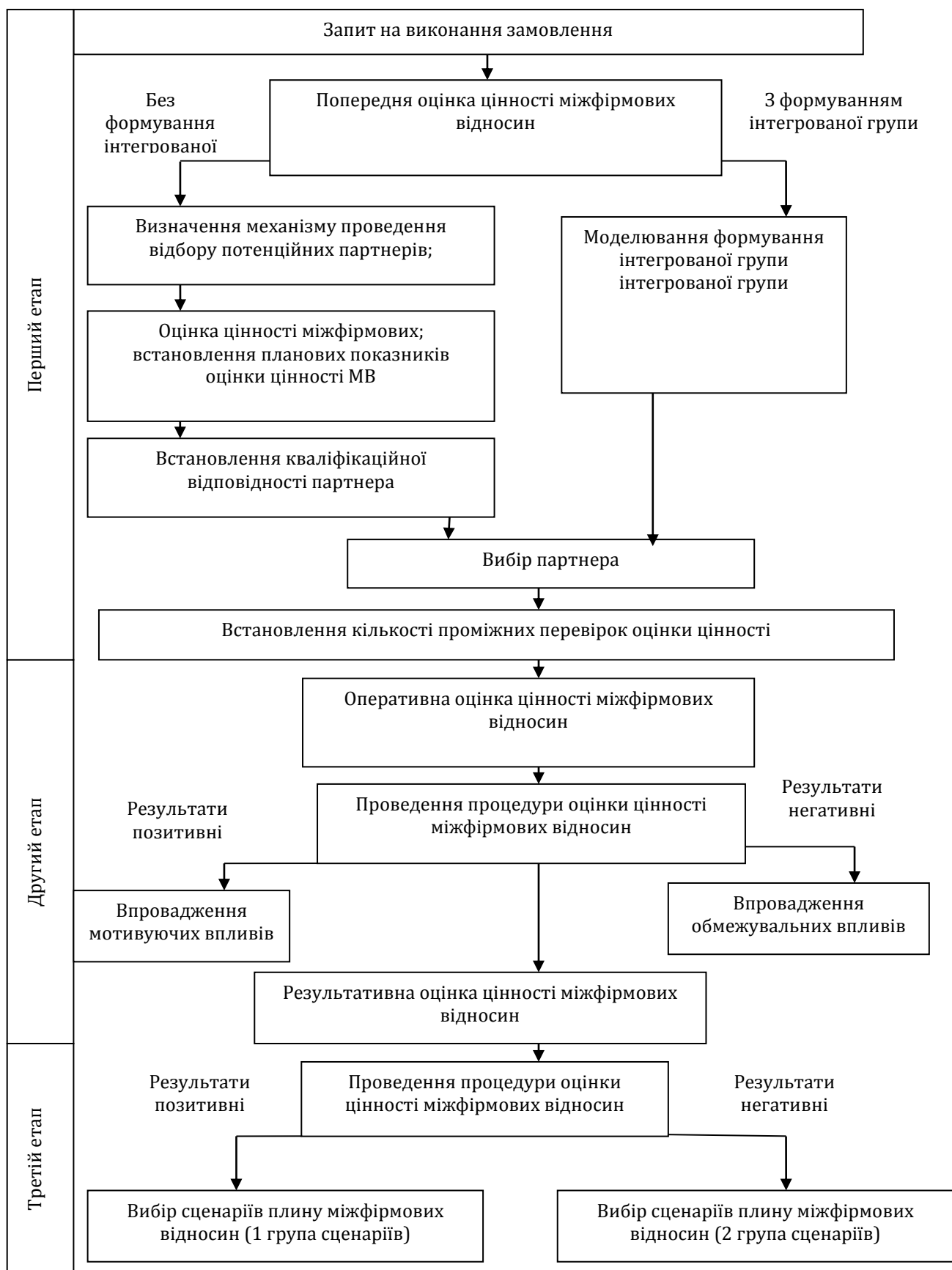


Рис. 1. Схема процесу оцінки цінності міжфірмових відносин [власна розробка]

Відповідно до Закону України про здійснення державних закупівель, якщо закупівлі здійснюються повністю або частково за рахунок державних засобів, то при виборі виконавця вітчизняний замовник обов'язково проводить тендер, коли вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 100 тисяч гривень (у будівництві – 300 тисяч гривень), а робіт – 1 мільйон гривень [4].

Встановлення кваліфікаційної відповідності потенційного партнера відбувається згідно чинному законодавству України. Кваліфікаційні вимоги до партнера мають визначатися наступними критеріями [4]: наявність устаткування й матеріально-технічної бази; наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання й досвід; наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічних договорів; наявність фінансової забезпеченості.

Другий етап – оперативна оцінка цінності міжфірмових відносин проводиться шляхом зіставлення планових і звітних значень показників оцінки цінності на визначених етапах партнерства.

В результаті аналізу невідповідностей планових і звітних значень показників необхідно виявити чинники, що призвели до такої ситуації, розробити управлінських рішення по усуненню впливу негативних чинників, та підтримці впливу позитивних чинників.

Третій етап – проведення результативної оцінки цінності МВ, відповідно якій, менеджери будуть мати змогу приймати обґрунтовані рішення відносно подальших відносин з партнером. Оцінку цінності на всіх етапах пропонується робити на основі розробленої системи показників, що наведена в таблиці 1.

Оцінка цінності міжфірмових відносин по запропонованих показниках передбачає використання експертних оцінок, у разі відсутності формул для проведення кількісних розрахунків.

Результатом оцінки цінності є вибір сценарію плинку міжфірмових відносин. Узагальнення наукової літератури [5; 6; 11] дозволило виділити вісім сценаріїв та дві ключові групи: 1 група – сценарії інтеграції; 2 група – сценарії дезінтеграції. Сутність кожного зі сценаріїв наведено в таблиці 2.

Таблиця 1. Показники оцінки цінності міжфірмових відносин

Назва показника	Розрахунок значення показника				
	0	0,25	0,5	0,75	1
1	2	3	4	5	6
Зацікавленість партнера у співробітництві [2]	Зацікавленість у партнерстві відсутня, - уникнення пропозицій агента	Невисокий інтерес до співробітництва;	Наявні деякі спроби встановлення відносин;	Зацікавленість у партнерстві, готовність до надання необхідних даних;	Висока зацікавленість у партнерстві; спроби створення єдиного простору взаємодії
Досвід взаємодії учасників конфлікту [2]	Досвід не подолання розбіжностей; негативна емоційна взаємодія;	Досвід не подолання розбіжностей і «недомовленості»;	Досвід подолання розбіжностей відсутній;	Позитивний досвід успішного подолання розбіжностей;	Позитивний досвід між фірмових відносин, відсутність розбіжностей;
Довіра у відносинах з партнером [2]	Обґрунтована недовіра;	Тимчасова недовіра	Нейтральне відношення	Повна довіра;	Повна довіра увічливість;
Довгостроковість партнерських зв'язків [2]	Досвід спільного виконання замовлення відсутній	Разове спільне виконання замовлень без наявності історії співпраці	Виконання від 2-3 спільних проектів з наявністю історії співпраці	Виконання від 3-5 спільних проектів з наявністю історії співпраці	виконання більше 5 спільних проектів з наявністю історії співпраці
Оперативність зворотного зв'язку [2]	Відсутність контакту	Низька оперативність	Помірна швидкість реакції на контакт	Висока швидкість реакції на контакт	Дуже висока оперативність в реакція на контакт
Технічна сумісність [7]	Партнер має значно нижчу кваліфікацію Гірша технічна база	У разі розпочатого співробітництва контрагент готовий до вирішення проблем	Для роботи на наявному технічному обладнанні не вистачає спеціалістів	Відмінні технічні характеристики обладнання й кваліфікований персонал	Постійне вдосконалення технічної баз, перенавчання персоналу
Сумісність індивідуальних і колективних цілей [7]	Цілі діяльності суперечать цілям суб'єктів взаємодії	Цілі діяльності переважно не сумісні	Часткова сумісність деяких цілей	Часткова сумісність більшості цілей	Повна сумісність індивідуальних і колективних цілей

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Швидкість реакції партнера на зміни [2]	Швидкість реакції партнера на зміни та адаптація відсутні	Швидкість реакції партнера на зміни та адаптація низькі	Швидкість реакції партнера на зміни та адаптація середні	Швидкість реакції партнера на зміни та адаптація високі	Швидкість реакції партнера на зміни та адаптація дуже високі
Ділова репутація партнера [2]	Інформація про партнера відсутня	Незначні повідомлення й реклама	Обізнана торговельна марка	Партнер користується повагою на більшості стратегічних зонах господарювання	Партнер користується глобальною повагою у світі
Цінова конкурентоспроможність партнера [9]	$\Delta C = C_{min} / C_j,$ де ΔC - Цінова конкурентоспроможність партнера; C_{min} - мінімальна ціна серед пропозицій конкурсних торгів, прийнятих до оцінки; C - ціна пропозиції конкурсних торгів, яка оцінюється;				
Конкурентоспроможність партнера за строками виконання робіт [9]	$\Delta T = T_{min} / T_j,$ де ΔT - конкурентоспроможність партнера за строками виконання робіт; T_{min} - мінімальний термін виконання замовлення серед пропозицій конкурсних торгів, прийнятих до оцінки (у календарних днях); T - термін виконання замовлення в реченні конкурсних торгів (у календарних днях)				
Конкурентоспроможність партнера за якісними параметрами [9]	$\Delta Q_k = \sum_{i=1}^n \frac{Pk_i}{Po_i},$ де ΔQ_k - конкурентоспроможність партнера за якісними параметрами; i - параметри якості, що оцінюються; n - кількість параметрів якості, що оцінюються; Pk_i - найкращий показник якості по i -му параметру серед пропозицій, що надійшли на розгляд; Po_i - показник якості по i -му параметру;				
Тіснота взаємозв'язку [11]	$K_{тв} = \frac{\sum_{i=1}^{N_{cc}} N_{пп_i}}{\sum_{i=1}^{N_{cc}} N_{кк_i}}$ де $K_{тв}$ - тіснота взаємозв'язку, $N_{пп_i}$ - кількість контактів або угод, які здійснюються з одними і тими ж партнерами на протязі певного періоду; $N_{кк_i}$ - загальна кількість угод за певний період;				
Коефіцієнт ризику [10]	$P_n = \frac{1}{(1 + p)}$ де P_n - коефіцієнт ризику; p - ймовірність ризику ділового партнерства (інтервал значень від 0-1)				

Таблиця 2. Сутність сценаріїв плину між фірмових відносин

Сценарій	Впровадження функцій за сценарієм
1 група Сценарії інтеграції	
Сценарії з'єднання	формування спільного апарату управління; усунення дублюючих функцій; створення спільної корпоративної культури, розробка єдиної місії, цілей, стратегії; взаємна адаптація, пристосування;
Сценарії об'єднання	можливе створення координаційного центру, у разі відсутності – планування процесів координації МВ; часткова централізація управлінських функцій і ресурсів в межах об'єднання; взаємна адаптація, пристосування;
Сценарій поточної діяльності	виконання спільної діяльності; аналіз причин, що призвели до невідповідності цінності відносин; вирішення проблем, що призвели до небажаних результатів в наступному виконанні проектів; взаємна адаптація, пристосування;
Сценарій нарощування цінностей міжфірмових відносин	посилення персональних контактів, зміцнення довіри; створення єдиного інформаційного поля; спільне цілепокладання, створення спільної корпоративної культури, розробка спільної місії, стратегій; налагодження системи «зворотного зв'язку»; взаємна адаптація, пристосування;
Сценарій зміни організаційної структури міжфірмових відносин	вибір типу організаційної структури; усунення дублюючих функцій; реорганізація відділів у разі необхідності; перерозподіл функцій в нових умовах;
Сценарій зміни форми міжфірмових відносин	вибір форми міжфірмових відносин; реорганізація підрозділів, усунення дублюючих функцій; управління в умовах впровадження нової форми відносин;
Сценарій розширення складу інтегрованої групи	залучення до складу об'єднання нових партнерів; координація діяльності у новому складі; використання нових можливостей, які виникли внаслідок розширення складу інтегрованої групи;
Сценарій поділу; Сценарій реінтеграції	встановлення тимчасових відносин, відмова від встановлення відносин в майбутньому; скорочення зусиль по спільному досягненню цілей та отриманню цінностей.

Вибір сценаріїв плину між фірмових відносин пропонується робити шляхом використання матриці, що зображено на рисунку 2.

На рисунку 2 прийняті наступні позначення С1а - сценарій з'єднання С1б - сценарій об'єднання, С2 - сценарії поточної діяльності, С3 - сценарій нарощування цінностей міжфірмових відносин, С4 - сценарій зміни організаційної структури міжфірмових відносин, С5 - сценарій зміни форм міжфірмових відносин, С6 - сценарій розширення складу інтегрованої групи, С7 – поділ, С8 – реінтеграція.

На рисунку 2 зображено матрицю для прийняття рішень, щодо вибору подальшого перебігу відносин з партнером. Для використання матричного методу необхідно провести оцінку цінності міжфірмових відносин з партнером. Коли будуть отримані значення показників, що наведені в таблиці 1, необхідно звести їх до інтегрального показника (функції цінності) - з урахуванням ваги кожного, на засадах експертного методу, відповідно до певної галузі господарювання. Отже, в результаті попередньої оцінки цінності буде отримано планове значення функції цінності $Y_{цмвп}$, яку очікується отримати, внаслідок міжфірмових відносин з даним партнером. У ході результативної оцінки цінності міжфірмових

відносин буде отримано звітне значення функції цінності $Y_{цмвз}$. Зіставлення даних $Y_{цмвп}$ та $Y_{цмвз}$ у матриці вказує на сценарії, які слід обрати в ситуації, що склалася внаслідок реалізації міжфірмових відносин партнерів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, розроблено методичний підхід до оцінки цінності міжфірмових відносин, особливість якого полягає в урахуванні цінностей міжфірмових відносин, впровадженні триетапної процедури оцінки: попередньої, оперативної, результативної та вибору сценаріїв плину міжфірмових відносин з використанням матричного методу. Запропоновано систему показників для проведення процедури оцінки цінності міжфірмових відносин. Систематизовано сценарії плину міжфірмових відносин та наведено їх характеристику. Розроблено матрицю вибору сценаріїв плину міжфірмових відносин, особливість якої полягає у зіставленні планових та звітних значень функції цінності міжфірмових відносин, що дозволяє обрати сценарії плину міжфірмових відносин. Задля впровадження методичного підходу оцінки цінності міжфірмових відносин при формуванні інтегрованої групи, необхідне подальше дослідження щодо аспектів моделювання інтегрованої групи.

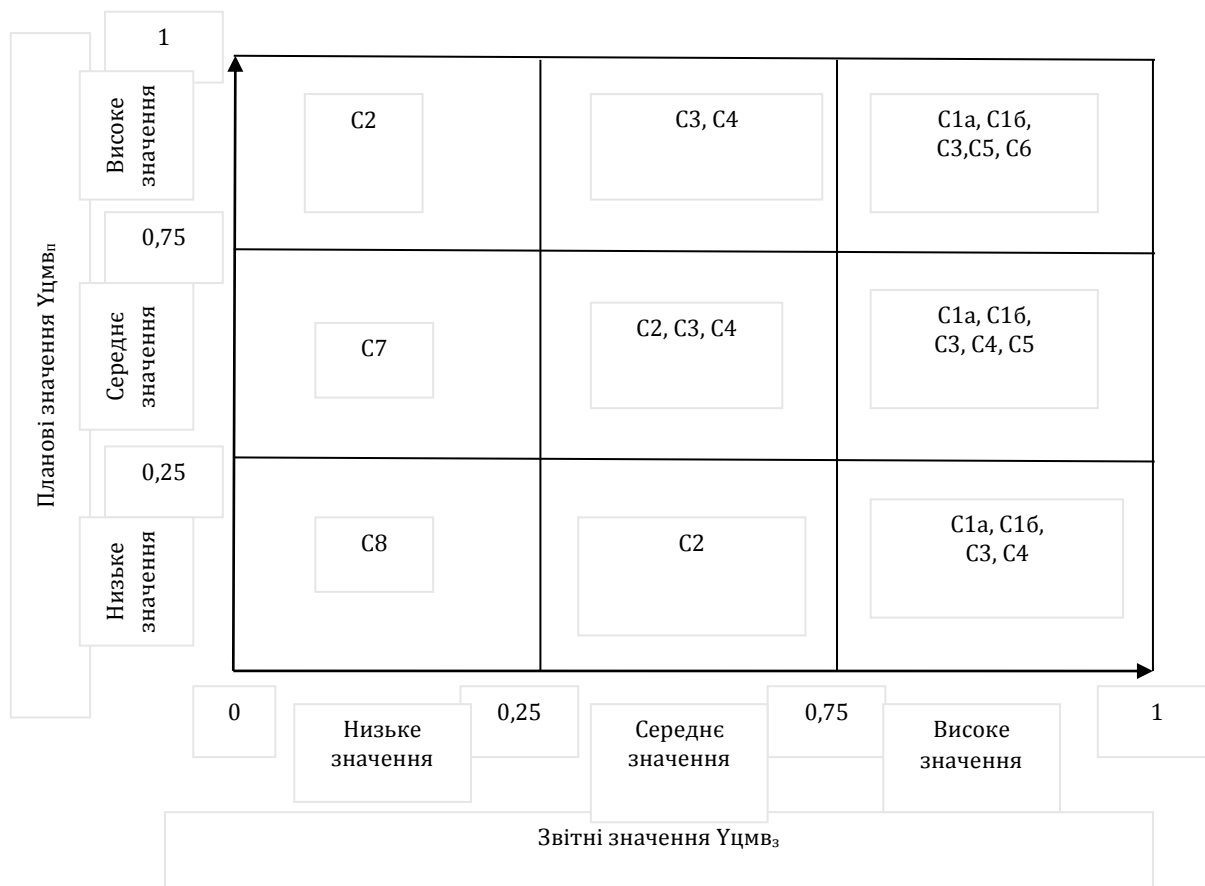


Рис. 2. Матриця вибору сценаріїв плину міжфірмових відносин

Список літератури

1. Чухрай, Н. І. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2008. – 360 с.
2. Балабанова, Л. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 280 с.
3. Ойнер, О. К. Оценка результативности маркетинга / Ольга Константиновна Ойнер // Маркетинг в России и за рубежом. — 2008. — № 1. — С. 8
4. Про здійснення державних закупівель [Електронний ресурс] : закон України від 01.06.2010, редакція від 09.05.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>
5. Буряк, П. Ю. Інтегровані підприємницькі структури: перспективи розвитку в Україні / Петро Юрійович Буряк. – Л.: Логос, 2003. – 564 с.
6. Попова, Ю. Ф. Методология оценки эффективности межфирменных отношений на промышленных рынках [Электронный ресурс] / Ю. Ф. Попова // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2011. – №2. – Режим доступа к журн.: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2011/2011-2/12/12.htm>.

-
7. Верба, В. А. Корпорации и интегрированные структуры: проблемы науки и практики / В. А. Верба, А. Н. Гребешкова. - Х: ВД Инжэк, 2007 -344 с.
 8. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / Андрій Анатолійович Пилипенко. – Х.: ВД «Інжэк», 2008. – 408 с.
 9. Документація конкурсних торгів або кваліфікаційна документація відкритого тендеру на берегоукріплення берегової зони с. Седове Новоазовського району (проектно-вишукувальні роботи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tender4u.net/tenders/view/262166>.
 10. Струк, Н. С. Аналіз і оцінка ділового партнерства підприємств в умовах ринку / Н. С. Струк. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України., 1993. – 93 с.
 11. Пушкар, А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков: «Кроссруд», 2006. – 440 с.

References

1. Chukhray, N. I, Krivoruchko, Y. Y. (2008). Assessment and development of relations between business partners [Ocinjuvannja i rozvitok vidnosin mizh biznes-partnerami]. Lviv: Raster-7.
2. Balabanova, L. V. (2009). Marketing relationship in the enterprise management system [Marketing vidnosin v sistemi upravlinnja pidpriemstvom]. Donetsk : Donnuet.
3. Oyner, O. K. (2008) Assessment of performance marketing [Ocenka rezul'tativnosti marketinga]. Marketing in Russia and abroad, 1.
4. Law of Ukraine on public procurement. (2010). [Zakon Ukraїni pro zdijsnennja derzhavnih zakupivel']. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>.
5. Burjak, P. Y. Integrated business structures: prospects of development in Ukraine (2003). [Integrovani pidpriemnic'ki strukturi: perspektivi rozvitku v Ukraїni]. Lviv: Logos.
6. Popova, J. F. (2011). The methodology of evaluation of efficiency of inter-firm relations in industrial markets [Metodologija ocenki jeffektivnosti mezhfirmennyh otnoshenij na promyshlennyh rynkah]. Bulletin of the Scientific-research center of corporate law, management and venture investment Syktyvkar state University, 2.
7. Verba, V. A., Grebeshkova, A. N. (2007) Corporations and integrated structures: problems of science and practice [Korporacii i integrirovannye struktury: problemy nauki i praktiki]. Kharkov: Inzhhek.
8. Pilipenko, A. (2008). The strategic integration enterprises: the mechanism of control and modeling of development [Strategichna integracija pidpriemstv: mehanizm upravlinnja ta modeljuvannja rozvitku: monografija]. Kharkov: Inzhhek.
9. The bidding documents or qualification documentation of the open tender for Bank protection of the coastal zone Sedove Novoazovsk district (design and survey works) [Dokumentacija konkursnih torziv abo kvalifikacijna dokumentacija vidkritogo tenderu na beregoukriplennja beregovoї zoni s. Sedove Novoazovsk'kogo rajonu (proektno-vishukuval'ni roboti)]. (2013). Retrieved April 15, 2013, from : <http://www.tender4u.net/tenders/view/262166>.
10. Struk, N. S. (1993). Analysis and evaluation of the partnership business enterprises in market conditions [Analiz i ocinka dilovogo partnerstva pidpriemstv v umovah rinku] / Lviv: Institute of regional studies of the NAS of Ukraine.
11. Pushkar, A. I., Zhukov, J. E., Pilipenko, A. A (2006). Strategic groups of enterprises: concepts, methodology, management [Strategicheskie gruppy predpriyatij: koncepcija, metodologija, upravlenie]. Kharkov: Crossroads.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Людмила Анатольевна МАЛИЧ

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Товароведение и торговое предпринимательство»,
Донецкий национальный университет
ул. Челюскинцев, 198а, г. Донецк, 83015, Украина
E-mail: Ludmila_Malich@ok2invest.com
Телефон: +380623053146

Елена Викторовна ХАСАНОВА

соискатель,
Институт экономики промышленности Национальной Академии Наук Украины
ул. Университетская, 77, г. Донецк, 83015, Украина
E-mail: chasanova@mail.ru
Телефон: +380623050024

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ
КАПИТАЛИЗАЦИИ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ УКРАИНЫ**

Малич, Л. А. Финансово-экономические предпосылки формирования рыночной капитализации публичных акционерных обществ Украины [Текст] / Людмила Анатольевна Малич, Елена Викторовна Хасанова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 303-310. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Раскрыта сущность финансово-экономических предпосылок формирования рыночной капитализации публичных акционерных обществ Украины. Рассмотрены требования к прохождению процедуры листинга на фондовой площадке «Украинская биржа». Проведен спектр-балльный анализ финансово-экономического состояния двадцати публичных акционерных обществ, которые классифицированы по группам интегрированных показателей, детально отражены результаты спектр-балльного анализа финансово-экономического состояния Открытого акционерного общества «Крюковский вагоностроительный завод». Рассмотрена и обоснована взаимосвязь рыночной капитализации публичного акционерного общества и его финансово-экономического состояния. Рассмотрены выявленные факторы микро-, мезо-, макроуровней, регулирование которых позволяет улучшить финансово-экономическое состояние и увеличить рыночную капитализацию публичных акционерных обществ. Подтверждена необходимость внедрения дополнительных функций кастодианов публичными акционерными обществами с целью увеличения рыночной капитализации, привлечения инвесторов, улучшения финансово-экономического состояния.

Ключевые слова: публичное акционерное общество, рыночная капитализация, инвестиционная привлекательность ПАО, функции кастодианов, спектр-балльный анализ, фондовая биржа.

Людмила Анатоліївна МАЛІЧ

Олена Вікторівна ХАСАНОВА

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ
ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ**

Анотація

Розкрито суть фінансово-економічних передумов формування ринкової капіталізації публічних акціонерних товариств України. Розглянуто вимоги до проходження процедури лістингу на фондовій площадці «Українська біржа». Проведено спектр-балльний аналіз фінансово-економічного стану двадцяти публічних акціонерних товариств, які класифіковано за групами інтегрованих показників, детально

відображені результати спектр-бального аналізу фінансово-економічного стану Відкритого акціонерного товариства «Крюківський вагонобудівний завод». Розглянуто, обґрунтовано взаємозв'язок ринкової капіталізації публічного акціонерного товариства та його фінансово-економічного стану. Розглянуто виявлені чинники мікро-, мезо-, макрорівнів, регулювання яких дозволяє поліпшити фінансово-економічний стан і збільшити ринкову капіталізацію публічних акціонерних товариств. Підтверджено необхідність упровадження додаткових функцій кастодіанів публічними акціонерними товариствами з метою збільшення ринкової капіталізації, залучення інвесторів, поліпшення фінансово-економічного стану.

Ключові слова: публічне акціонерне товариство, ринкова капіталізація, інвестиційна привабливість ПАТ, функції кастодіанів, спектр-бальний аналіз, фондова біржа.

Ludmyla Anatoliivna MALICH

PhD,
Lecturer, Department of Commodity and Trade Enterprise
Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 198 A, Donetsk, 83015, Ukraine
E-mail: Ludmila_Malich@ok2invest.com
Phone: +380623053146

Olena Viktorivna KHASANOVA

applicant,
Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine
University str., 77, Donetsk, 83015, Ukraine
E-mail: chasanova@mail.ru
Phone: +380623050024

FINANCIAL AND ECONOMIC BACKGROUND OF FORMATION OF MARKET CAPITALIZATION OF PUBLIC JOINT STOCK COMPANY OF UKRAINE

Abstract

The article explains the essence of the financial and economic prerequisites for building a market capitalization of public companies in Ukraine. The requirements are considered for passing the listing on the "Ukrainian Stock Exchange". The spectrum - point analysis of the financial and economic condition of the twenty public companies has been held, these companies are classified and displayed in groups of integrated indicators. The article displays the results of a detailed spectrum - point analysis of the financial conditions of the Open Joint Stock Company "Kryukov Wagon Works." The relationship of market capitalization of public joint stock company and its financial and economic conditions are considered and substantiated. This article considers the identified factors of micro, meso, macro levels, the regulation of which can improve the financial and economic situation and increase the market capitalization of public companies. The necessity of additional functions – the custodian functions implementation in the public companies in order to increase their market capitalization, to attract investors, to improve the financial and economic indicators is confirmed.

Keywords: public joint stock company, market capitalization, investment attractiveness of public joint stock company, the functions of custodian; spectrum-point analysis, the Stock Exchange.

JEL Classification: M200, M410, O016, E440, G390

Введение. Экономика Украины в настоящее время находится на стадии развития рыночных отношений, когда акционерная форма хозяйствования предприятий является распространенной, постепенно присоединяется к международному пространству. Реформирование акционерной формы хозяйствования началось в Украине с 2009 года. Ее началом послужило принятие Закона Украины «Об акционерных обществах» в 2008 году [1]. Данный Закон Украины предусматривает изменение организационной формы открытых и закрытых акционерных обществ и переименование их на

публичные и частные. При этом акции публичных акционерных обществ (ПАО) должны котироваться хотя бы на одной фондовой бирже Украины. Котирование и обращение акций ПАО на фондовых площадках позволяет привлекать дополнительный капитал (первичное и вторичное публичное размещение акций на фондовых площадках) и является основой формирования их рыночной капитализации. Формирование рыночной капитализации публичных акционерных обществ тесно взаимосвязано с их финансово-экономическим состоянием. Интерес инвесторов к публичным акционерным обществам

формируется также на основе финансовых показателей деятельности предприятий, уровня корпоративного управления, перспектив развития, защиты прав инвесторов. Взаимосвязь финансово-экономических результатов деятельности публичных акционерных обществ, их рыночной капитализации и инвестиционной привлекательности подтверждает актуальность исследования.

Целью статьи является исследование и обоснование финансово-экономических предпосылок формирования рыночной капитализации публичных акционерных обществ Украины в современных условиях хозяйствования. К основным **задачам** исследования относятся следующие: рассмотреть сущность финансово-экономических предпосылок формирования рыночной капитализации публичных акционерных обществ, провести анализ финансово-экономического состояния ПАО Украины с использованием спектр-балльного анализа, выделить факторы, регулирование которых публичными акционерными обществами позволяет улучшить их финансово-экономическое состояние, обосновать взаимосвязь финансово-экономического состояния ПАО и их рыночной капитализации, выделить и предложить для внедрения дополнительные функции кастодианов с целью увеличения рыночной капитализации ПАО.

Основной материал. Вопросам деятельности открытых акционерных обществ, их корпоративному управлению, анализу деятельности в научной литературе посвящено много трудов. Среди исследователей можно назвать таких, как А. Б. Борисов, М. Братанов, Д. Мозгин, А. А. Сафонов, А. Федотов, В. Чинчинкеев. Однако вопросам деятельности публичных акционерных обществ, их рыночной

капитализации, инвестиционной привлекательности, взаимосвязи рыночной капитализации, финансово-экономического состояния и инвестиционной привлекательности публичного акционерного общества уделено недостаточно внимания, что подтверждает актуальность исследования.

Так в «Большом экономическом словаре» под рыночной капитализацией публичного акционерного общества рассматривается произведение курсовой стоимости акций на количество акций, составляющих акционерный капитал предприятия [2, с. 629].

Фондовый рынок Украины стремительно развивается, что позволяет проводить первичное и вторичное публичное размещение ценных бумаг акционерных обществ. Стремительное развитие украинского фондового рынка характеризуется созданием в 2009 году ПАО «Украинская биржа», внедрением рынка заявок, запуском и развитием срочного рынка (фьючерсы на индекс Украинской биржи, опционы на фьючерс на индекс Украинской биржи). В настоящее время на фондовом рынке Украины обращаются акции свыше 530 эмитентов, первичное публичное размещение облигаций произвели свыше 60 эмитентов [3; 4; 5]. Первичное публичное размещение ценных бумаг на фондовом рынке открывает перед эмитентами возможность привлечения дополнительного капитала. При этом IPO украинских эмитентов затрудняется тем, что многие из них не соответствуют требованиям, которые выдвигают биржевые площадки не только Украины, но и международного пространства. Так, для прохождения листинга на ПАО «Украинская биржа» выдвигаются требования к эмитентам относительно их срока существования, прибыльности, стоимости чистых активов (таблица 1).

Таблица 1. Требования ПАО «Украинская биржа» к эмитентам при прохождении процедуры листинга *

№ п/п	Требования к эмитентам	Уровень листинга	
		Первый	Второй
1	Срок существования эмитента, не меньше лет	3	1
2	Стоимость чистых активов, не меньше, млн. грн	100	50
3	Годовой доход от реализации товаров, работ, услуг за последний финансовый год, не меньше, млн. грн	100	50
4	Отсутствуют убытки по результатам деятельности эмитента	2 последних года из 3	за последний год

* составлено по данным ПАО «Украинская биржа»

Таким образом, необходимым условием при IPO является прибыльная деятельность эмитентов на протяжении последних как минимум трех лет, эффективное корпоративное управление, открытость эмитента. Следовательно, публичным акционерным обществам необходимо стремиться к прибыльной деятельности с целью не только

получения прибыли, но и формирования и увеличения их рыночной капитализации. Помимо финансово-экономического состояния эмитента на формирование его рыночной капитализации, в частности биржевого курса, влияет заинтересованность инвесторов (краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных). Краткосрочные

инвесторы обращают больше внимания на текущее значение цен акций публичных акционерных обществ. Их интересует получение прибыли, формирующейся на курсовой разнице цен. Среднесрочного и долгосрочного инвестора интересует не только увеличение курсовой стоимости акций, а также финансово-экономическое состояние эмитента с целью управления эмитентом, получения дивидендов. Следовательно, рыночная капитализация публичного акционерного общества формируется не только на основе биржевого курса акций эмитента, но и учитывает его финансово-экономическое состояние. Управление двумя аспектами (биржевым курсом и финансово-экономическим состоянием эмитента) способствует увеличению рыночной капитализации публичного акционерного общества.

Однако финансово-экономическое состояние многих украинских публичных акционерных обществ в настоящее время остается в нестабильном, кризисном и предкризисном состоянии. Подтверждением данного вывода являются результаты проведенного спектр-балльного анализа [6] финансово-экономического состояния публичных акционерных обществ Украины.

Спектр-балльный анализ позволяет проанализировать финансовую отчетность эмитента и определить финансово-экономическое состояние акционерного общества (кризисное, предкризисное, относительно стабильное, стабильное) по следующим агрегированным показателям [6]:

K1.1 – агрегированный показатель устойчивости;

K2.2 – агрегированный показатель платежеспособности;

K3.3 – агрегированный показатель деловой активности;

K4.4 – агрегированный показатель оценки структуры баланса;

K5.5 – агрегированный показатель рентабельности.

Спектр-балльный анализ А. А. Сафонова [6] основывается на расчете шестнадцати показателей финансово-экономического состояния и хозяйственной деятельности публичного акционерного общества, на основе которых формируются агрегированные показатели (K1.1, K2.2, K3.3, K4.4, K5.5):

- коэффициент независимости,
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств,
- коэффициент дебиторской задолженности,
- коэффициент абсолютной ликвидности,
- промежуточный коэффициент покрытия,
- коэффициент обеспеченности краткосрочных обязательств,

- общий коэффициент оборачиваемости,
- коэффициент оборачиваемости запасов,
- коэффициент оборачиваемости собственных средств,
- коэффициент текущей ликвидности,
- коэффициент соотношения чистых активов и собственных средств,
- коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала,
- рентабельность капитала,
- рентабельность собственных средств,
- рентабельность продаж,
- рентабельность текущих затрат.

На основе данных коэффициентов рассчитывается вес влияния, присваивается соответствующий балл, определяющий состояние публичного акционерного общества (для первых четырех агрегированных показателей при значении 0,3 присваивается кризисное состояние, 0,4-0,7 – предкризисное, 0,8-1,1 – относительно стабильное, 1,2 – стабильное; для пятого агрегированного показателя зоны риска имеют следующие значения: 0,4-0,5 – кризисное состояние, 0,6-0,9 – предкризисное, 1,0-1,4 – относительно стабильное, 1,5-1,6 – стабильное).

Итак, результаты спектр-балльного анализа финансово-экономического состояния ПАО позволили сделать следующие выводы:

- количество ПАО в зонах риска за 2009-2011 гг. изменяется (таблица 2). В частности, количество эмитентов, которые находились в кризисном состоянии по агрегированному показателю рентабельности, снизилось с 12 до 8 единиц (анализируемая выборка составляет 20 единиц) (таблица 2), что в процентном соотношении составляет уменьшение на 33%. Данные изменения свидетельствует о развитии, улучшении деятельности, уменьшении влияния и последствий мирового финансового кризиса;
- взаимосвязь финансово-экономического состояния публичных акционерных обществ и их рыночной капитализации прослеживается в результатах спектр-балльного анализа финансово-экономического состояния и изменении цен на их акции в период с 2009 по 2011 год. В частности относительно стабильное и стабильное финансово-экономическое состояние Открытого акционерного общества «Крюковский вагоностроительный завод» (таблица 3) взаимосвязано с увеличением и/или незначительным изменением стоимости акций эмитента (рисунок 1).

Так в июне 2009 года стоимость акций ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» составляла в среднем 14,00 грн, в июне 2010 г. – 23,00 грн, в феврале 2011 г. – 39,00 грн, в июне и декабре 2011 г. – 25,00 грн за одну акцию. Следовательно, рыночная капитализация

публичного акционерного общества в 2009-2011 гг. составляла: июнь 2009 г. – 1,61 млрд грн, февраль 2011 г. – 4,47 млрд грн, июнь и декабрь 2011 г. – 2,87 млрд грн.

Таким образом, улучшение и/или стабильное финансово-экономическое состояние публичного акционерного общества оказывает прямое

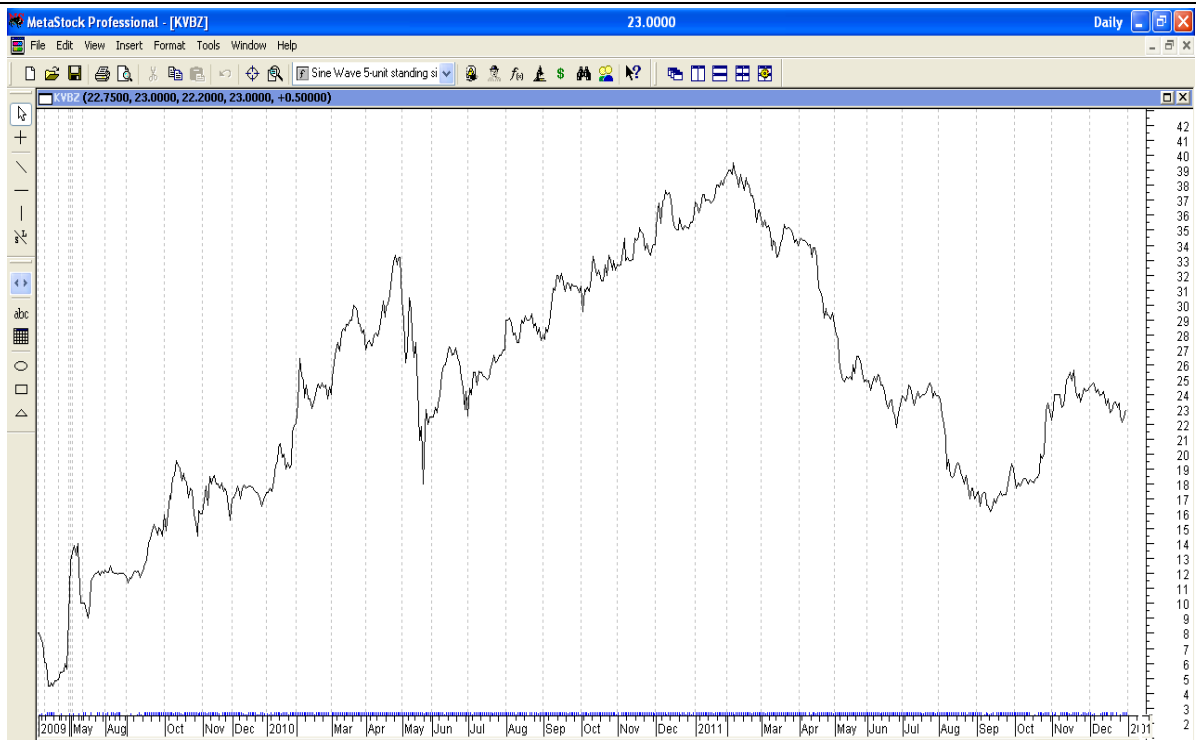
влияние на увеличение и/или стабильность цен на его акции на фондовых площадках. Однако не каждый инвестор будет рассчитывать фундаментальные показатели деятельности публичного акционерного общества для принятия инвестиционного решения.

Таблица 2. Количество ПАО Украины по финансово-экономическому состоянию в 2009-2011 гг. с учетом агрегированных показателей

2009 год	кризисное состояние	предкризисное состояние	относительно стабильное состояние	стабильное состояние
K1.1	8	9	3	0
K2.2	5	10	5	0
K3.3	0	2	10	8
K4.4	0	1	13	6
K5.5	14	2	3	1
2010 год				
K1.1	7	9	4	0
K2.2	5	9	5	1
K3.3	0	2	7	11
K4.4	0	1	15	4
K5.5	12	2	3	3
2011 год				
K1.1	7	11	2	0
K2.2	4	14	0	2
K3.3	0	1	3	16
K4.4	0	0	15	5
K5.5	8	8	1	3

Таблица 3. Результаты спектр – балльного анализа финансово-экономического состояния ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» в 2009-2011 гг.

Коэффициент	Период/финансово-экономическое состояние эмитента		
	2009 год	2010 год	2011 год
K1.1	относительно стабильное	относительно стабильное	относительно стабильное
K2.2	относительно стабильное	стабильное	стабильное
K3.3	относительно стабильное	стабильное	стабильное
K4.4	стабильное	стабильное	стабильное
K5.5	кризисное	относительно стабильное	относительно стабильное



* составлено в программе технического анализа MetaStock Professional 10

Рис. 1. Изменение цен на акции ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» в 2009-2011 гг.*

Среднесрочный инвестор будет основываться на результатах «внешнего» исследования: открытости эмитента, дивидендной политики и выплаты дивидендов, взаимоотношение эмитента с инвесторами и акционерами, эффективность корпоративного управления. Следовательно, увеличение рыночной капитализации, инвестиционной привлекательности публичного акционерного общества возможно с помощью регулирования факторов, на которые обращает внимание инвестор при «внешнем» исследовании публичного акционерного общества при принятии инвестиционного решения. К факторам микроуровня, которые публичному акционерному обществу рекомендуется регулировать, относятся:

- дивидендные выплаты. Публичному акционерному обществу рекомендуется при получении прибыли начислять и выплачивать дивиденды. Постоянная выплата дивидендов характеризует ПАО как стабильно и перспективно действующее и развивающееся;
- защита прав инвесторов. Обществу рекомендуется участвовать в удовлетворении интересов как мажоритарных, так и миноритарных акционеров, защищать их интересы, что приведет к соблюдению норм отечественного и международного законодательства, а также получению статуса публичного акционерного общества. Соблюдение норм законодательства и открытость публичного акционерного общества повлияет на улучшение имиджа, увеличение инвестиционной привлекательности;

– сотрудничество с международными компаниями. Публичным акционерным обществам рекомендуется заключать контракты, налаживать сотрудничество с международными компаниями. Данное направление открывает перспективу не только для расширения рынков сбыта, притока капитала, появления новых рабочих мест, а также возможность получения опыта ведения бизнеса и его внедрение. Сотрудничество с международными компаниями дает возможность в перспективе оформить слияние и/или поглощение с зарубежной компанией, что приведет не только к увеличению рыночной капитализации и инвестиционной привлекательности публичного акционерного общества, а также к привлечению и постоянному притоку дополнительного капитала.

К факторам мезоуровня, которые публичному акционерному обществу рекомендуется регулировать, относятся:

- развитие взаимоотношений с предприятиями других отраслей, которое приведет к расширению рынков сбыта, линейки поставщиков, открытию и развитию дополнительного производства, созданию новых рабочих мест, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли и инвестиционной привлекательности публичного акционерного общества;
- экспортная ориентация публичного акционерного общества. Ориентация на экспорт позволит публичному акционерному

обществу приблизиться и находиться в международном пространстве. Удовлетворение потребностей отечественных и зарубежных потребителей позволит обществу не только привлечь дополнительный капитал, но и отвечать требованиям международного пространства.

Публичным акционерным обществам рекомендуется принимать участие в регулировании следующих факторов макроуровня:

- нормативно-законодательная база. Публичным акционерным обществам рекомендуется выдвигать на рассмотрение законодательным органам власти дополнения, изменения к существующим нормативно-правовым и регуляторным актам, выдвигать на рассмотрение новые положения, относящиеся непосредственно к их деятельности, что позволит органам власти более детально изучить деятельность сектора экономики и внести определенные правки в нормативно-законодательную базу. Данное участие ПАО позволит им также выступить в роли социально ответственного предприятия, предлагая для рассмотрения вопросы корпоративного управления.
- прозрачность рыночных отношений. Публичным акционерным обществам рекомендуется становиться открытыми, соответствовать международным стандартам, что позволит улучшить рыночную среду, увеличить свою инвестиционную привлекательность и государства в целом.

Открытость публичных акционерных обществ рекомендуется достигать с помощью внедрения дополнительных функций кастодианов [7; 8; 9; 10]. Дополнительные функции кастодианов включают в себя формирование информационно-консультационного пространства акционеров и инвесторов. Рекомендуется публичным акционерным обществам выполнять следующие функции кастодианов в информационно-консультационном пространстве:

- информационная поддержка акционеров относительно проведения общих собраний акционеров путем отправки писем, уведомлений не только стандартной почтой, но и электронными письмами, размещением информации не только в специализированных изданиях, утвержденные Национальной Комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, но и в других популярных изданиях;
- информационная поддержка акционеров относительно начислений, выплаты дивидендов вышеуказанными путями и средствами;
- информационная поддержка акционеров и потенциальных инвесторов посредством

формирования и рассылки ежемесячных, ежеквартальных, полугодовых, годовых отчетов и прогнозов деятельности, размещение отчетов в сети Интернет;

- информационная поддержка акционеров и инвесторов относительно деятельности отрасли и перспектив ее развития;
- информационная поддержка акционеров и инвесторов относительно перспектив развития, планов развития и внедрения новых проектов; окружающей среды и конкурентных преимуществ;
- информационная поддержка акционеров и инвесторов относительно выявления, анализа и минимизации негативных факторов влияния на деятельность, рыночную капитализацию, инвестиционную привлекательность публичного акционерного общества;
- раскрытие информации относительно корпоративной политики и управления публичным акционерным обществом;
- информационная поддержка акционеров и инвесторов относительно котирования, торгов акциями публичного акционерного общества на фондовых площадках.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, формирование рыночной капитализации публичных акционерных обществ Украины тесно взаимосвязано с финансово-экономической деятельностью эмитентов. Стабильное финансово-экономическое состояние ПАО является предпосылкой увеличения рыночной стоимости акций и рыночной капитализации. При этом публичные акционерные общества обладают возможностями увеличивать свою рыночную капитализацию и инвестиционную привлекательность посредством регулирования факторов, которые инвестор изучает при «внешнем» исследовании эмитента при принятии инвестиционных решений. Управление финансово-экономическим состоянием и факторами, внедрение дополнительных функций кастодианов публичными акционерными обществами позволит увеличить свою привлекательность для акционеров, отечественных и иностранных инвесторов, государства, привлечь дополнительный капитал, а также выйти и/или укрепить позиции в международном пространстве. К перспективам дальнейших исследований относится построение модели оценки инвестиционной привлекательности публичных акционерных обществ с учетом их финансово-экономического состояния и рыночной капитализации в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Про акціонерні товариства: закон України № 514-VI від 17 вересня 2008 р. / Верховна Рада України // Офіційний вісник України. – 2008. – № 81. – С. 7-49.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь: издание 2-е переработанное и дополненное / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
3. Информационная база и статистические данные [Электронный ресурс] / ПАО «Украинская биржа». – Режим доступа: www.ux.ua.
4. Информационная база и статистические данные [Электронный ресурс] / ПАО «Фондовая биржа ПФТС». – Режим доступа: <http://pfts.com/uk/>.
5. Информационная база и статистические данные [Электронный ресурс] / ПАО «Фондовая биржа «Перспектива». – Режим доступа: <http://fbp.com.ua/>.
6. Сафонов, А. А. Теория экономического анализа [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. А. Сафонов // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – 2001. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/u_ekon_an/page0049.asp.
7. Братанов, М. Практические вопросы кастодиального обслуживания операций с иностранными ценными бумагами / М. Братанов // Депозитариум. – 2008. – № 3 (61). – С. 22-25.
8. Мозгин, Д. Глобальные кастодианы: история развития и современные тенденции / Д. Мозгин // Депозитариум. – 2008. – № 1 (59). – С. 25-27.
9. Федотов, А. Кастодиальные услуги в России: включено ли управление денежными средствами? / А. Федотов // Депозитариум. – 2006. – № 7 (41). – С. 18-19.
10. Чинчикеев, В. Украинские кастодианы: желаемое и действительность [Электронный ресурс] / В. Чинчикеев // Акционер. – 2002. – № 2. – Режим доступа: http://bg-is.com/index.php?option=com_content&view=article&id=54:2010-07-14-13-56-37&catid=19:2010-07-12-23-19-00&Itemid=69.

References

1. Joint Stock Company: Law of Ukraine (2008) [*Pro akcionerni tovaristva: Zakon Ukraini*]. Kyiv: Verkhovna Rada Ukrainy.
2. Borisov, A. B. (2007). Big Economic dictionary [*Bolshoy ekonomicheskii slovar*]. Moscow: World of books.
3. Base of information and statistics. (2013). [*Inromacionnaia baza I statisticheskie dannie*]. Kyiv: Public company "Ukrainian Exchange".
4. Base of information and statistics. (2013). [*Inromacionnaia baza I statisticheskie dannie*]. Kyiv: Public company "Exchange PFTS".
5. Base of information and statistics. (2013). [*Inromacionnaia baza I statisticheskie dannie*]. Kyiv: Public company "Exchange PERSPECTIVA".
6. Safonov, A. A. (2001). Theory of Economic analysis [*Teoria ekonomicheskogo analiza*]. Vladivostok: Vladivostok State University of Economics and Service.
7. Bratanov, M. (2008). Practical issues of custodial service operations with foreign securities [*Prakticheskie voprosi kastodialnogo obslujivanja operacii s inostrannimi cennimi bumagami*]. Moscow: Depozitarium.
8. Mozgin, D. (2008). Global custodians: the history and development of modern trends [*Globalnie kastodiani: istoria razvitiia i sovremennie tentencii*]. Moscow: Depozitarium.
9. Fedotov, A. (2006). Custodial services in Russia: on a cash management? [*Kastodialnie uslugi v Rossii: vklucheno li upravlenie denezhnimi sredstvami*]. Moscow: Depozitarium.
10. Chinchikeev, V. (2002). Ukrainian custodians: desired and the reality [*Ukrainskie kastodiani: jelaemoe i deustvitelnoe*]. Shareholder.

Стаття надійшла до редакції 08.05.2013 р.

Костянтин Анатолійович МАМОНОВ

доктор економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
вул. Революції, 12, м. Харків, 61002, Україна

Олена Ігорівна УГОДНІКОВА

аспірантка кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
вул. Революції, 12, м. Харків, 61002, Україна
E-mail: lena-ugodnikova@yandex.ru
Телефон +380956911468

ПЛАНУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Мамонов, К. А. Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства [Текст] / Костянтин Анатолійович Мамонов, Олена Ігорівна Угоднікова // 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", 2013. – Том 13. – С. 311-316. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглядаються проблеми планування потенціалу розвитку будівельних підприємств для забезпечення їх стратегічного розвитку. Метою дослідження є окреслення науково-методичних аспектів планування потенціалу розвитку будівельних підприємств України. Ключовим аспектом виступає поєднання досвіду роботи будівельних підприємств України за умов адміністративно-командної економіки, адаптації його до конкурентних умов ринку та міжнародного досвіду до специфіки їх роботи. У статті наводиться теоретичне визначення поняття потенціалу розвитку будівельних підприємств як комплексного показника. Описано заходи, які враховують у процесі планування та подальшого управління потенціалом розвитку, динаміку та кон'юнктуру ринку, зміни фінансово-економічної та політико-правової ситуації, стратегічні завдання розвитку суб'єкта господарювання. Запропоновано механізм, який при формуванні його на етапі планування потенціалу розвитку підприємства дає можливість надалі ефективно управляти потенціалом розвитку.

Ключові слова: потенціал розвитку будівельного підприємства, стратегічне управління, показники фінансово-економічної діяльності.

Константин Анатольевич МАМОНОВ

Елена Игоревна УГОДНИКОВА

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы планирования потенциала развития строительных предприятий для обеспечения их стратегического развития. Целью данного исследования является описание научно-методических аспектов планирования потенциала развития строительных предприятий Украины. Ключевым аспектом выступает соединение опыта их работы в условиях административно-командной экономики, адаптации его к конкурентным условиям рынка и международного опыта к специфике их работы. Определено теоретическое понятие потенциала развития строительных предприятий как комплексного показателя. Описаны мероприятия, которые учитывают в процессе планирования и дальнейшего управления потенциалом развития, динамику и конъюнктуру рынка, изменения финансово-экономической и политико-правовой ситуации, стратегические задания развития субъекта хозяйствования. В статье предложен механизм, который при формировании его на этапе планирования потенциала развития предприятия дает возможность в дальнейшем эффективно управлять потенциалом развития.

Ключевые слова: потенциал развития строительного предприятия, стратегическое управление, показатели финансово-экономической деятельности.

Kostiantyn Anatolievych MAMONOV

doctor of economic sciences,
O. M. Beketov Kharkiv National University of Urban Economy

Olena Ihorivna UHODNIKOVA

post-graduate student,
O. M. Beketov Kharkiv National University of Urban Economy
Revolution street, 12, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: lena-ugodnikova@yandex.ru
Phone +380956911468

PLANNING OF THE POTENTIAL FOR BUILDING ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract

The article deals with the problem of planning of the potential for building enterprise development to ensure strategic development. The aim of this article is to outline the scientific and methodological aspects of the planning of the potential for development of building enterprises in Ukraine. The key aspect is the combination of work experience of building enterprises of Ukraine under the conditions of the command economy, its adaptation to competitive market conditions and adaptation to the specifics of their work of international experience. A theoretical definition of the notion of the potential for development of building enterprises as a complex index is considered. The article also gives the description of all measures that are taken into account in the process of planning of the potential for building enterprise development, dynamics and market conjuncture, changes in financial, economic, political and legal situation, strategic objectives of economic development of economic agent. The article suggests a mechanism that enables the effective potential for building enterprise development in the future.

Key words: *the potential of building enterprise development, strategic management, finance & economic indicators.*

JEL classification: D23

Вступ.

На сьогодні будівельні підприємства України використовують застарілі методи управління та менеджменту, не звертаючись до питання стратегічного планування та використання потенціалу розвитку. Кризові явища у галузі, які стали наслідком впливу багатьох факторів, можна подолати також лише шляхом комплексного і системного планування подальшої діяльності суб'єктів господарювання. Лише комплексна методика формування, планування та управління потенціалом розвитку допоможе підвищити ефективність показників роботи будівельних підприємств.

Питанням планування та управління потенціалом підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких [1-16] Ю. М. Аксьонов, І. З. Должанський, С. О. Котирева, Н. С. Краснокутська, Ю. Личкін, В. О. Мец, Є. В. Попов, Б. А. Райзберг, Н. Ф. Риффа, Л. С. Сосненко, Р. Ю. Симіонов, А. Тодосійчук, О. С. Федонін, Т. В. Харчук, А. А. Шевченко та інші.

Мета та завдання.

Метою нашої статті є окреслення науково-методичних аспектів планування потенціалу розвитку будівельних підприємств України.

Відповідно до поставленої мети було виокремлено наступні завдання:

- визначити поняття «потенціал розвитку будівельних підприємств»;

- структурувати потенціал розвитку за елементами;
- узагальнити сучасні методичні підходи до процесів планування потенціалу розвитку будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу.

Однією із основних характеристик сучасного світу є динамічність змін, що відбуваються у міжнародній системі господарювання. Швидкість цих змін та величина їх впливу на економічну ситуацію постійно зростає. Усе це вимагає оперативності прийняття управлінських рішень, які будуть не лише реагувати на їх наслідки, але й прогнозувати настання цих змін.

Бурхливий розвиток прогнозування, властивий усім розвиненим країнам, особливо США і Японії, почався вже у другій половині ХХ століття і був обумовлений необхідністю вдосконалення регулювання на всіх рівнях управління з урахуванням постійної зміни ситуації [17, с. 122].

Значну увагу на економічне прогнозування останнім часом звертають і в Україні, про що свідчить прийнятий Верховною Радою Закон «Про державне прогнозування і розробку програм економічного і соціального розвитку України» [18]. Основною метою його є вироблення прогнозів, які б лягли в основу прийняття управлінських рішень стратегічного розвитку організації, регіону, країни загалом.

Базою для створення практичних прогнозів стратегічного розвитку підприємства з урахуванням його наявних ресурсів та можливостей щодо їх використання є визначення стратегії управління потенціалом розвитку.

Дефініція потенціалу розвитку будівельного підприємства – це система економічного, організаційного та інтелектуального потенціалів, формування й використання яких забезпечується на основі інвестування капіталу в процес розвитку для отримання економічного ефекту.

Потенціал розвитку підприємств будівельної галузі необхідно розглядати як комплексне поняття, яке об'єднує економічний, інвестиційний та інноваційний потенціали.

Для потенціалу розвитку можна визначити основні характеристики, а саме:

- системність;
- комплексність;
- стратегічну орієнтованість;
- інтегральність;
- залежність від факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Сучасні підходи до процесу планування потенціалу підприємств мають дві ключові особливості, за якими і проводиться їх поділ. Перший підхід властивий для адміністративно-командної економіки. Він був розповсюджений за радянських часів та використовується на багатьох підприємствах і зараз. Другий підхід – адаптація міжнародного досвіду управління підприємствами до умов національної економіки та української будівельної галузі. Отже, важливим для формування методик планування потенціалу будівельних підприємств є врахування спадку планової економіки та підходів адміністративно-командної системи, які використовуються на багатьох підприємствах, адаптація міжнародного досвіду стратегічного управління та врахування специфіки сучасного українського ринку.

Сучасні підприємства повинні організувати власну роботу з урахування конкуренції та використовувати усі потенційні можливості та переваги для забезпечення довгострокової, стратегічної переваги над конкурентами шляхом використання управлінських заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

Планування потенціалу підприємства можна умовно поділити на віхи:

- аналіз наявних у підприємства ресурсів;
- аналіз стану підприємства на ринку;
- аналіз конкурентоспроможності підприємства;
- аналіз роботи конкурентів;
- визначення ключових для підприємства факторів, за якими буде проводитися інтенсивна робота;
- визначення ефективності використання наявних ресурсів;
- пошук виробничих резервів;

- вибір стратегії управління потенціалом розвитку підприємства;
- створення стратегічного плану управління потенціалом розвитку підприємства з урахуванням ресурсних обмежень, стандартів за якістю та поставлених перед суб'єктом господарювання стратегічних цілей;
- реалізація наміченого плану.

При проведенні планування потенціалу розвитку будівельного підприємства усі показники необхідно розглядати у двох вимірах: перший – поточні показники діяльності підприємства; другий – планові (потенційні) показники. Для проведення аналізу необхідно взяти за основу базові показники по підприємствах-аналогах. Це можуть бути середньостатистичні показники, наявні стандарти або показники закордонних підприємств залежно від того, яку кінцеву мету ставить для процесу планування та управління потенціалом розвитку суб'єкт господарювання.

Питання планування потенціалу розвитку будівельного підприємства повинно бути комплексним, що можна забезпечити наступними заходами:

- визначення продукції, яка матиме найбільший попит на ринку, визначення продукції, яка матиме найбільшу прибутковість, проте потребуватиме значних фінансових чи часових витрат на виробництво, визначення продукції, яка буде альтернативною для покриття ризиків підприємства. Для будівельного підприємства таким розподілом на види продукції може стати: офісне та житлове будівництво економ-класу; будівництво елітних, промислових будівель; проведення ремонтів, реконструкцій, виробництво будівельних матеріалів відповідно;
- використання новітніх технологій, матеріалів у процесі будівництва, використання нових підходів у системі управління, зменшення кількості адміністративно-управлінського персоналу та підвищення ефективності їх роботи, створення мотиваційної системи для робітників тощо;
- оптимізація інформаційних потоків, зміна організаційної структури;
- створення системи підготовки кадрів;
- врахування швидких змін на ринку, дослідження динаміки та кон'юнктури ринку;
- розробка декількох варіантів майбутнього розвитку, дослідження ризиків за кожним із варіантів;
- корегування планів у разі змін внутрішнього чи зовнішнього середовища або відхилення від запланованих показників;
- формування, окрім потенціалу розвитку підприємства, що буде використовуватися для досягнення цілей суб'єкта господарювання, резервного потенціалу розвитку;

– поетапне планування із зазначенням строків виконання та відповідальних.

Одним із елементів процесу планування потенціалу розвитку будівельного підприємства може стати SWOT-аналіз, тобто аналіз сильних та слабких боків підприємства, потенційних можливостей та загроз. Потенціал розвитку формують сильні риси та можливості підприємства, а загрози і слабкі аспекти потребують формування комплексу заходів по їх подоланню чи зниженню.

Наступною задачею підприємства при плануванні потенціалу розвитку є організація власного потенціалу, спрямованого на ринкову кон'юнктуру. Цю задачу вирішують у поточному та довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді необхідно розглядати ринкову ефективність суб'єкта господарювання, тобто перетворення наявних у підприємства ресурсів у конкурентні переваги. У довгостроковому періоді на перший план виходить інтенсивний розвиток та використання нових можливостей і ресурсів [19, с. 83].

Планування потенціалу розвитку стикається з одною головною проблемою – проблемою передбачення економічної ситуації. Справа в тому, що українська економіка сьогодні перебуває у стадії потайних трансформацій та реформ, недосконала політико-правова система змушує підприємців постійно змінювати правила роботи, висуваючи нові вимоги та стандарти. Ринок, як міжнародний, так і національний, зазнає великої кількості змін і є дуже динамічним. Це необхідно враховувати у системі планування потенціалу розвитку будівельних підприємств та залишати резервні можливості для подальшого корегування планів.

З огляду на особливості та проблеми при плануванні та подальшому управлінні потенціалом розвитку будівельних підприємств, доцільним є формування такої системи планування, яка враховувала б та компенсувала вказані проблемні аспекти.

Звернемося до одного із початкових етапів планування – аналізу ситуації, у якій функціонує підприємство. По-перше, для проведення аналізу місця будівельного підприємства на ринку галузі та оцінки його потенційних можливостей для розвитку, необхідно визначити базу для порівняння. База порівняння залежатиме від тих стартових позицій, які є у підприємства, та тих стратегічних цілей, які ставлять перед процесом формування, планування та управління потенціалом розвитку. База для порівняння може спиратись на показники економічної діяльності іноземних підприємств, провідні будівельні підприємства України, провідні будівельні підприємства області, середньостатистичні показники по галузі.

Перша база для порівняння – іноземні підприємства – може бути використана для будівельних підприємств, що є лідерами галузі та мають на меті подальший розвиток з можливістю виходу на внутрішні для країни ринки. Перевагами такої порівняльної бази є високий рівень для подальшого розвитку, забезпечення стратегічних цілей. Недолік бази – проблемність порівняння показників українських будівельних підприємств з міжнародними коефіцієнтами та показниками оцінки роботи.

База порівняння провідних підприємств на рівні області чи країни може бути використана для суб'єктів господарювання, що мають середньостатистичні показники розвитку серед своїх конкурентів на внутрішньому ринку.

Для підприємств, які щойно вийшли на ринок чи знаходяться у кризовому стані, для порівняння можуть бути використані середньостатистичні показники. Проте їх не варто використовувати як показники, що поставлені у якості стратегічних цілей.

Після визначення бази порівняння проводиться відбір економічних показників, за якими буде проводитися аналіз. Вони заносяться у таблицю за кожним підприємством-аналогом. Так само вносяться і показники за досліджуваним підприємством. Для подальшого моніторингу і контролю зміни показників залишаються стовпчики таблиці.

Для візуального спостереження за динамікою розвитку підприємства за показниками таблиці формується діаграма розвитку. На етапі планування потенціалу розвитку у діаграмі відображаються криві – середньоарифметичні показники роботи підприємств-аналогів, розраховані поточні показники роботи досліджуваного підприємства та розраховані потенційні показники, які визначені як такі, що забезпечать стратегічні цілі, поставлені перед підприємством.

Від лінії показника стратегічного розвитку відкладається стандартне відхилення вище і нижче. Формула розрахунку стандартного відхилення для кожного показника фінансово-економічної діяльності підприємства наступна:

$$S = \sqrt{\frac{\sum U^2 - nA^2}{n-1}}$$

де U – відхилення параметру показника,

A – середнє арифметичне показника,

n – кількість вимірів (вибірка).

При подальшому процесі управління потенціалом розвитку будівельного підприємства ця діаграма буде використовуватися у якості контрольного листа для дослідження динаміки розвитку показників підприємства та, у випадку виходу за межі відхилень параметра показника чи стійкої динаміки до однієї із меж відхилення,

необхідно проводити визначення причин відхилення та корегування планів відповідно до тих змін внутрішнього чи зовнішнього середовища, які призвели до цього.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, у результаті проведеного аналізу було сформовано механізм планування потенціалу розвитку будівельних підприємств, який забезпечить виконання основних вимог, що ставляться сучасним ринком до процесів стратегічного планування, а саме:

- орієнтація процесу планування на забезпечення стратегічних цілей роботи підприємства;
- узагальнення досвіду роботи провідних національних та міжнародних підприємств і компаній у якості бази для порівняння;

- проведення планування з урахуванням динаміки, кон'юнктури та вимог ринку;
- побудова системи моніторингу, що наочно показує допустимі зміни та відхилення показників;
- створення системи організації роботи щодо реалізації потенціалу розвитку, що дозволяє проводити корегування планів за умови відхилення запланованих показників;
- створення резерву потенціалу розвитку для покриття можливих ризиків.

Така система дозволить забезпечити якісне управління та моніторинг реалізації потенціалу розвитку будівельного і підприємства і, як наслідок, досягнення поставлених перед ним стратегічних цілей та завдань.

Список літератури

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Ю. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 462.
2. Тодосийчук, А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосийчук // // Экономист. – 1997. – №12.
3. Лычкин, Ю. Потенциал строительного комплекса / Ю. Лычкин // Экономист. – 1997. – № 6.
4. Котирева, С. О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С. О. Котирева, С. Т. Дуда, К. А. Львівська // Економіка планування та управління в лісовиробничому комплексі. – 2007. – Вип. 17.
5. Риффа, Н. Ф. Субъективный фактор конкурентоспособности продукции: тенденции роста / Н. Ф. Рифа // Вестник Волгогр. архитектур-строит. акад. Сер.: Гуманитар. науки. – 2000. – Вып. 1. – С. 66.
6. Сосненко, Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Сосненко. – М.: Экономическая литература, 2003. – 208 с.
7. Харчук, Т. В. Сутність та складові економічного потенціалу підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ev.nuos.edu.ua/content/sutnist-taskladovi-ekonomichnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
8. Аксенов, Ю. М. Многообразие представлений об экономическом потенциале коммерческой организации [Электронный ресурс] / Ю. М. Аксенов, С. Ю. Платошечкина. – Режим доступа: http://sciencebsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.
9. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
10. Симионов, Р. Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р. Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. – № 2 (83). – 2007. – С. 5-17.
11. Попов, Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
12. Должанський, І. З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Рашупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
13. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
14. Аксенов, Ю. М. Многообразие представлений об экономическом потенциале коммерческой организации [Электронный ресурс] / Ю. М. Аксенов, С. Ю. Платошечкина. – Режим доступа: http://sciencebsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.
15. Шевченко, А. А. Формування та ефективність використання економ. потенц. підприємств харчової промисловості: дис. канд. екон. наук./ А. А. Шевченко. Терноп. академія народного господарства. – Т., 2005. – Режим доступу www.lib.uaru.net/diss/cont/28990.html.
16. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В. О. Мец. навч. посіб. – К.: Вища школа. – 2003.
17. Роджерс, Ф. Дж. ИБМ. Взгляд изнутри. Человек-фирма-маркетинг / Ф. Дж. Роджерс. – М. : Прогрес, 1990. – 280 с.

-
18. Про державне прогнозування і розробку програм економічного і соціального розвитку України : закон України // Голос України. – 2000, 5 травня. – № 79.
 19. Йеннер, Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента /Томас Йеннер //Проблема теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 83

References

1. Rajzberg, B. A., Lozovs'kii, L. S., Starodubceva, E. Y. (2006). *Sovremenniy e'konomicheskii slovar*. M.: INFRA-M.
2. Todosiichuk, A. (1997). *Nauchno-tehnicheskii potencial socialno-trudovoy sfery*, *E'konomist*, 12.
3. Lychkin, Y. U. (1997). *Potencial stroitel'nogo kompleksa*. *E'konomist*, 6.
4. Kotyryeva, S. O., Duda, S. T., Lviska, K. A. (2007). *Sutnist ta osoblyvosti upravlinnya ekonomichnym potencialom pidpryyemstva*. *Ekonomika planuvannya ta upravlinnya v lisovyrobnyuchomu kompleksi*, 17.1, 236.
5. Riffa, N. F. (2000). *Sub`ektivnyi faktor konkurentosposobnosti produktsii: tendentsii rosta*. *Vestnik Volgogr. arhitektur-stroit. akad. Ser.: Gumanitar. Nauki*, 1, 66.
6. Sosnenko. L. S. (2003). *Analliz e'konomicheskogo poetnciala dejstvuyushchego predpriyatiya*. M.: *E'konomicheskaya literatura*.
7. Harchuk, T. V. *Sutnist ta skladovi ekonomichnoho potencialu pidpryyemstva*. Retrieved April, 10, 2013, from : <http://ev.nuos.edu.ua/content/sutnist-taskladovi-ekonomichnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
8. Aksenov, Y. M. Platoshechkina, S. Y. *Mnogoobrazie predstavlenii ob e'konomicheskome potentsiale kommercheskoj organizatsii*. Retrieved April, 10, 2013, from: http://sciencebsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.
9. Fedonin, O. S., Ryepina, I. M., Oleksyuk, O. I. (2006). *Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka*. K.: KNEU.
10. Simionov, R. Y. (2007). *Stoimostnaya ocenka e'konomicheskogo potenciala stroitel'nogo predpriyatiya: podhody i metody*. *E'konomicheskii analiz: teoriya i praktika*, 2 (83), 5-17.
11. Popov, E. V. (2002). *Rynochnyi poetncial predpriyatiya*. M.: *E'konomika*.
12. Dolzhanskyj, I. Z., Zahorna, T. O., Udalyh, O. O., Herasymenko, I. M., Rashhupkina, V. M. (2006). *Upravlinnya potencialom pidpryyemstva*. K.: *Centr navchalnoyi literatury*.
13. Krasnokutska, N. S. (2005). *Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka*. Kyiv: *Centr navchalnoyi literatury*.
14. Aksenov, Y. M. Platoshechkina, S. Y. (2006). *Mnogoobrazie predstavlenii ob e'konomicheskome potentsiale kommercheskoj organizatsii*. Retrieved April, 10, 2013, from : http://sciencebsea.narod.ru/2006/ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.
15. Shevchenko, A. A. (2005). *Formuvannya ta efektyvnist" vykorystannya ekonom. potenc. pidpryyemstv xarchovoyi promyslovosti*. Ternopil : *Ternop. akademiya narodnoho hospodarstva*.
16. Mec, V. O. (2003). *Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovoho stanu pidpryyemstva*. K.: *Vyshha shkola*.
17. Rodzhers, F. Dzh. (1990). *IBM. Vzglyad iznutri. CHelovek-firma-marketing*. M. : *Progres*.
18. *Zakon Ukrayiny «Pro derzhavne prohnozuvannya i rozrobku prohram ekonomichnoho i social"noho rozvytku Ukrayiny»* (2000). *Holos Ukrayiny*, 79.
19. Jenner, T. (1999). *Sozdanie i realizaciya potenciala uspeha kak klyuchevaya zadacha strategicheskogo menedzhmenta, Problema teorii i praktiki upravleniya*, 2.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2013 р.

Зарема Рефатовна МАНДРАЖИ

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учёта и аудита,
РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»
г. Симферополь, 95015, АР Крым, Украина
E-mail: zarema_mandrzh@mail.ru
Телефон: +380507239191

Эвелина Аблякимовна АБКЕЛЯМОВА

студентка,
РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»
г. Симферополь, 95015, АР Крым, Украина
E-mail: abkelyamova92@mail.ru
Телефон: +380500317837

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА ПРИБЫЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ И РОССИИ**

Мандражи, З. Р. Концептуальные подходы к методике анализа прибыльности предприятий в Украине и России [Текст] / Зарема Рефатовна Мандражи, Эвелина Аблякимовна Абкелямова // 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», 2013. – Том 13. – С. 317-326. – ISSN 1993-0259.

Аннотация

Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в качестве основы для анализа призвано обеспечить потребности любых внешних пользователей. Особую актуальность оценка результативности деятельности приобретает в условиях интеграции. Анализ формирования доходов, расходов и прибыли деятельности чрезвычайно важны для совместных предприятий. Существование отдельных видов отчетности в разных странах затрудняет понимание реальной картины прибыльности или убыточности бизнеса. В связи с этим сравнительная характеристика методик формирования и анализа прибыльности по данным отчетности является целью исследования. В работе рассмотрены методические подходы к оценке показателей прибыльности предприятий в Украине и России. Проанализированы основные формы финансовой отчетности обеих стран, методика расчёта основных финансовых показателей деятельности и на их основе, и на основе данных ОП пансионат «Солнечный камень» ПАО «Шахта имени А. Ф. Засядько» представлены расчёты чистой прибыли. По результатам оценки обоснована необходимость использования на практике интегрированной методики расчёта прибыльности. Это позволит оценить реальные коммерческие и физические риски, реальные отношения с потребителями, поставщиками и сотрудниками обеих сторон; углубит сотрудничество с российскими партнерами; сформирует единое информационное пространство.

Ключевые слова: финансовый анализ, методика, доходы, расходы, чистая прибыль.

**Зарема Рефатівна МАНДРАЖИ
Евеліна Аблякімівна АБКЕЛЯМОВА**

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ В УКРАЇНІ
ТА РОСІЇ**

Анотація

Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності як основи для аналізу покликане забезпечити потреби будь-яких зовнішніх користувачів. Особливої актуальності оцінка результативності діяльності набуває в умовах інтеграції. Аналіз формування доходів, витрат і прибутку

надзвичайно важливі для спільних підприємств. Існування окремих видів звітності в різних країнах ускладнює розуміння реальної картини прибутковості або збитковості бізнесу. Саме тому порівняльна характеристика методик формування та аналізу прибутковості за даними звітності стала метою дослідження. У роботі розглянуто методичні підходи до оцінки показників прибутковості підприємств в Україні та Росії. Проаналізовано основні форми фінансової звітності підприємств обох країн, методику розрахунку основних фінансових показників діяльності і на їх основі, і на основі даних ОП пансіонат «Сонячний камінь» ПАТ «Шахта імені О.Ф. Засядька» наведено розрахунки чистого прибутку. За результатами оцінки обґрунтовано необхідність використання на практиці інтегрованої методики розрахунку прибутковості. Це дозволить оцінити реальні комерційні та фізичні ризики, реальні відносини з споживачами, постачальниками і співробітниками обох сторін; поглибить співпрацю з російськими партнерами; сформує єдиний інформаційний простір.

Ключові слова: фінансовий аналіз, методика, доходи, витрати, чистий прибуток.

Zarema MANDRAZHY

PhD, Associate Professor,
Department of Accounting and Auditing,
Crimean Engineering and Pedagogical University,
Simferopil, 95015, AR Crimea, Ukraine
E-mail: zarema_mandrazhi@mail.ru
Phone: +380507239191

Evelyna ABKYELYAMOVA

Student,
Crimean Engineering and Pedagogical University
Simferopil, 95015, AR Crimea, Ukraine
E-mail: abkelyamova92@mail.ru
Phone: +380500317837

CONCEPTUAL APPROACHES TO METHODS OF ANALYSIS OF PROFITABILITY IN UKRAINE AND RUSSIA

Abstract

The introduction of international standards of financial reporting as a basis for the analysis is designed to meet the needs of any external users. Of particular relevance measure performance gains in terms of integration. Analysis of the formation of income, expenses and profit activities is extremely important for joint ventures. The existence of certain types of reporting in different countries make it difficult to understand the real picture of the profitability or unprofitability of the business. In this regard, comparative analysis of methods of forming and profitability analysis as reported is the aim of the study.

The paper discusses methodological approaches to the assessment of profitability of enterprises in Ukraine and Russia. It also analyzes the main forms of financial reporting in both countries, the methodology of calculation of key financial performance indicators, and based on them, and on the basis of the Pension "Sun Stone", "Mine named after O.F. Zasad'ko" provides estimates of net income. The assessment of the necessity of the use in practice of integrated methodology for calculating profitability is grounded. It will assess the real commercial and physical risks, real relationship between customers, suppliers and employees from both part. It will also deepen the cooperation with Russian partners and form a single information space.

Keywords: financial analysis, methodology, revenues, expenses and net income.

JEL classification: M20

Введение. Произошедшие в результате глобального финансового кризиса изменения условий хозяйственной деятельности выявили необходимость формирования такой отчетности, которая могла бы обеспечить заинтересованных пользователей достоверной информацией и одновременно была бы структурирована вокруг стратегических задач предприятия, его модели

бизнеса и корпоративного управления. В связи с этим особую актуальность приобретает внедрение международных стандартов финансовой отчетности в качестве основы для анализа с использованием информации, формируемой для внутренних пользователей и содержание которой позволит обеспечить потребности любых внешних пользователей. Существование отдельных видов

отчетности затрудняет понимание реальной картины прибыльности или убыточности бизнеса.

Статья 3 Закона Украины «О режиме иностранного инвестирования» определяет, что одной из форм осуществления иностранных инвестиций в Украину является частичное участие иностранных инвесторов в предприятиях, создаваемых совместно с украинскими юридическими и физическими лицами, или приобретение доли действующих предприятий. Совместные предприятия, создаваемые компаниями двух или более стран, дают возможность соединить ресурсы, связи, опыт, знания. Однако в данных условиях важное значение приобретает эффективное управление доходами и расходами предприятия, что означает грамотное их формирование и использование, систематический их анализ, разработку экономически обоснованных планов доходов и расходов и формирование рациональной ценовой политики с учетом финансовых данных предприятия и опыта других стран.

На сегодняшний день в Украине функционирует множество совместных с Россией предприятий, поэтому методика анализа прибыльности должна быть одинаково понятна партнёрам-участникам.

Целью данной работы является сравнительная характеристика методик формирования и анализа прибыльности по данным отчетности.

Анализ литературных источников. Методику анализа прибыли на предприятиях в Украине и России, а также заимствование стран данного опыта друг у друга исследовали в своих работах такие учёные, как Бутинец Ф. Ф., Кутер М. И., Мних Е. В., Нельсен Ч., Олейник О. В и др.

Основные результаты исследования. Доходы являются важнейшими показателями деятельности предприятия. Они оказывают влияние на конечный результат – получение прибыли. Цель анализа формирования доходов заключается в выявлении возможности улучшения финансового положения и применении по результатам расчетов экономически обоснованных решений. Анализ доходов позволяет выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия. В каждой стране методика такого анализа имеет свои особенности [3].

В Украине анализ доходов и расходов предприятия проводится по данным Формы №2 «Отчёт о финансовых результатах», в России данная форма отчётности носит название Форма №2 «Отчет о прибылях и убытках», в которой содержится информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды. В основу построения отчета о прибылях и убытках в

России положена классификация доходов и расходов, установленная ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2].

Отчёт о финансовых результатах построен на основе, П(С)БУ 3 «Отчёт о финансовых результатах», П(С)БУ 15 «Доходы» и П(С) БУ 16 «Расходы». Заметно сходство в трактовке и определении экономической сущности данных категорий.

Рассмотрим отличия в толковании основных категорий бухгалтерского учёта в обеих странах (таблица 1).

Как видим, основные категории бухгалтерского учёта и их трактовка в данных странах практически идентична. Анализ доходов и расходов на предприятиях России осуществляется путём сопоставления данных отчетного периода с данными предыдущего по всем видам доходов формы №2 «Отчет о прибылях и убытках»: выручка от продаж (строка 010), проценты к получению (строка 060), операционные доходы (строка 090), внереализационные доходы (строка 120), доходы от участия в других организациях (строка 080); на предприятиях Украины – по всем видам доходов формы №2 «Отчёт о финансовых результатах»: доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) (строка 010), чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ и услуг) (строка 035), прочие операционные доходы (строка 060), доход от участия в капитале (строка 110), прочие финансовые доходы (строка 120), прочие доходы (строка 130), чрезвычайные доходы (строка 200) [2].

Соответственно проводится сравнительный анализ расходов предприятия. В России для сопоставления затрат отчётного периода с предыдущим используются следующие данные «Отчёта о прибылях и убытках»: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (строка 020), коммерческие расходы (строка 030), управленческие расходы (строка 040), проценты к уплате (строка 070), прочие операционные расходы (строка 100), внереализационные расходы (строка 130); в Украине для анализа расходов предприятия используются следующие строки «Отчёта о финансовых результатах»: непрямые налоги и другие отчисления из дохода (строка 015), акцизный сбор (строка 020), другие вычеты из доходов (строка 030), себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг) (строка 040), административные расходы (строка 060), расходы на сбыт (строка 070), прочие операционные расходы (строка 080), финансовые расходы (строка 140), прочие расходы (строка 160) [1].

Таблица 1. Основные категории результативности деятельности

Категории	Украина	Россия
Доходы	увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, которые приводят к росту собственного капитала (кроме роста капитала за счет взносов собственников) за отчетный период	увеличение экономических выгод и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала
Расходы	уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками) за отчетный период	уменьшение экономических выгод и (или) погашение обязательств, приводящее к уменьшению капитала
Прибыль	сумма, на которую доходы превышают связанные с ними расходы.	превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров
Убыток	превышение суммы расходов над суммой дохода, для получения которого были осуществлены эти расходы	Превышение затрат на производство и сбыт продукции над выручкой от ее реализации
Выручка	Полная сумма поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей.	поступления от реализации товаров (работ, услуг)

При сравнении отчетности на предприятиях двух стран видна большая разница в ее структуре в наименованиях доходов и расходов, хотя, по сути, состав их одинаков. Так строка 030 «Коммерческие расходы» в российской отчетности соответствует строке «Затраты на сбыт продукции» по международным стандартам; строка 040 «Управленческие расходы» в российской отчетности соответствует строке «Административные расходы» [3].

Существуют различия в методике расчёта основных финансовых показателей деятельности предприятий в обеих странах. Данные различия представлены в таблице 2.

Рассмотрим алгоритмы формирования чистой прибыли, опираясь на вышеуказанные отчёты.

Порядок формирования чистой прибыли на украинских предприятиях согласно П(С)БУ 3 «Отчет о финансовых результатах» представлен на рисунке 1[1].

На примере отчета о прибылях и убытках можно рассмотреть схему формирования показателей прибыли российского предприятия (рис. 2).

Рассмотрим методику расчёта чистой прибыли обеих стран на примере украинского предприятия ОП пансионат «Солнечный камень» ПАО «Шахта имени А.Ф. Засядько» за 2010 – 2011 гг. (табл.3).

Используя методику согласно Отчёта о прибылях и убытках рассчитаем чистую прибыль по данным используемого предприятия (табл. 4).

Таким образом, необходимость сближения российского и украинского учета с международными стандартами и соблюдение предписываемых ими принципов путем формирования достоверной информации, прежде всего - о затратах и движении денежных средств, предопределили необходимость интеграции методики анализа финансовых показателей по данным отчетности.

Наряду с необходимостью реформирования учета современные условия развития требуют от предприятий всё большей прозрачности и подотчетности. Это выражается в необходимости получения такого вида отчетности, содержание которой обеспечивало бы не только оценку текущего состояния деятельности предприятий, но и давало бы возможность прогнозирования их работы в будущем. Помимо того, что отчетность должна быть понятной, прозрачной и объективно отражать положение компании, как того требуют МСФО, заинтересованным пользователям важно понять, как именно предприятие создает свою стоимость, т.е. современный отчет должен совмещать в себе финансовые аспекты деятельности с показателями устойчивого развития (отражение рационального управления всеми формами капитала).

Таблица 2. Методика расчёта основных финансовых показателей

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчёта в Украине	Методика расчёта по данным Отчёта о финансовых результатах	Методика расчёта в России	Методика расчёта по данным отчёта о прибылях и убытках
1	2	3	4	5	6
1.	Коэффициент рентабельности активов	$Кра = \text{Пр} / (\text{В}_{60} + \text{В}_{61}) / 2,$ Пр – чистая прибыль, В60 – валюта баланса на начало периода, В61 – валюта баланса на конец периода	$Кра = \text{ф.2стр.220} / (\text{ф.1стр.280гр3} + \text{ф.1стр.280гр4}) / 2)$ $Кра = \text{ф.2стр.150} / (\text{ф.1стр.280гр.3} + \text{ф.1стр.280гр.4}) / 2);$ (Для субъектов малого предпринимательства Украины)	$Кра = \text{Пр} / (\text{И}_{60} + \text{И}_{61}),$ где Пр – чистая прибыль, И60 – итог баланса на начало периода, И61 – итог баланса на конец периода	$Кра = \text{ф.2стр.190} / (\text{ф.1стр.300гр.3} + \text{ф.1стр.300гр.4})$
2.	Коэффициент рентабельности собственного капитала	$Крск = \text{Пр} / (\text{Вк}_0 + \text{Вк}_1) / 2,$ Пр – чистая прибыль, Вк0 – сумма собственного капитала на начало периода, Вк1 – сумма собственного капитала на конец периода	$Крск = \text{ф.2стр.220} / (\text{ф.1стр.380гр3} + \text{ф.1стр.380гр4}) / 2);$ $Крск = \text{ф.2стр.150} / (\text{ф.1стр.380гр.3} + \text{ф.1стр.380гр.4}) / 2);$ (Для субъектов малого предпринимательства Украины)	$Крск = \text{Пр} / (\text{Ск}_0 + \text{Ск}_1),$ где Пр – чистая прибыль, Ск0,1 – Итог раздела 3 «капитал и резервы» на начало и конец периода	$Крск = \text{ф.2стр.190} / (\text{ф.1стр.490гр.3} + \text{ф.1стр.490гр.4});$
3.	Коэффициент рентабельности совокупного капитала	$Крод = \text{Фо} / (\text{Вб}_0 + \text{Вб}_1) / 2,$ Фо – финансовый результат от операционной деятельности (до налогообложения); Вб0 – валюта баланса на начало периода; Вб1 – валюта баланса на конец периода	$Крод = \text{ф.2стр.100 или 105} / (\text{ф.1стр.280гр3} + \text{ф.1стр.280гр4}) / 2)$	$Кр.свк = \text{ПДН (ПЧ)} / \text{СВК},$ где ПДН — прибыль до налогообложения; СВК — среднегодовая величина совокупного капитала.	$Кр.свк = \text{ф.2стр.140} / (\text{ф.1стр.300гр.3} + \text{ф.1стр.300гр.4})$
4.	Коэффициент рентабельности деятельности	$Крр = \text{Пр} / \text{ЧД},$ Пр – чистая прибыль, ЧД – чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	$Крд = \text{ф.2стр.220} / \text{ф.2стр.035};$ $Крд = \text{ф.2стр.150} / \text{ф.2стр.030};$ (Для субъектов малого предпринимательства Украины)	$Крд = \text{Пр} / \text{Вр},$ где Пр – чистая прибыль, Вр – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	$Крд = \text{ф.2стр.190} / \text{ф.2стр.010};$

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
5.	Коэффициент износа основных средств	Киз = И / Ос, И – сумма износа, Ос – первоначальная стоимость основных средств	Киз = ф.1стр.032/ф.1стр./031	Киз = И / Сперв, И – сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации; Сперв – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств.	
6.	Коэффициент оборотности активов	Коа = ЧД / (Вб ₀ + Вб ₁) / 2, ЧД – чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг); Вб ₀ – валюта баланса на начало периода, Вб ₁ – валюта баланса на конец периода	Коа = ф.2стр..035/(ф.1стр.280гр3+ ф.1стр.280гр4)/2)	Коа = Выручка от реализации/ Оборотные активы	Коа = ф.2 стр. 010/ (ф.1 стр.290гр3 + ф.1стр.290 гр.4)
7.	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Ксс = (Оз + ДО + ТО) / Ск, Оз – обеспечение таких затрат и платежей, ДО – долгосрочные, ТО – текущие обязательства, Ск – сумма собственного капитала	Ксс = (ф.1стр.430+ ф.1стр.480+ ф.1стр.620)/ ф.1стр.380	Ксс = (ДО + КО) /Кр, До – долгосрочные обязательства, КО - краткосрочные обязательства, Кр – сумма капитала и резервов	Ксс=(ф.1стр.590+ф.1стр.690)/ф.1стр.490
8.	Коэффициент автономии	Кав = Собственный капитал / Валюта баланса;	Кав= ф.1стр.380/ф.1стр.640	Кав = Капитал и резервы/ Валюта баланса	Кав=ф.1стр.490/ф.1стр.300
9.	Коэффициент общей ликвидности	Кол. = ОбС / (ДО + ТО), ОбС – оборотные средства; ДО – долгосрочные обязательства; ТО – текущие обязательства	Кол. = ф.1. стр. 260 / (ф.1 стр. 480 + ф.1. стр. 620)	Кол= Оборотные активы / Текущие обязательства;	Кол = ф.1.стр. 290 / ф.1.стр. 690
10.	Коэффициент абсолютной ликвидности	Кабл. = Дс / ТО, Дс – денежные средства; ТО – текущие обязательства	Ка= ф.1 (стр.220+230+240) / ф.1стр.620; Ка= ф.1 (стр.230+240)/ ф.1стр..620;(Для субъектов малого предпринимательства Украины с формой отчетности "мс")	Кал = Высоколиквидные оборотные активы/ Краткосрочные Обязательства	Ка=(ф.1стр.260+ф.1стр.250)/ф.1стр690
11.	Коэффициент эффективности использования собственных средств	Кз = Пк / Ск, Пк – привлеченный капитал; Ск – собственный капитал	Кэсс=ф.2,стр.170 /ф.1стр.380; Кэсс=ф.2стр.130/ф.1стр.380;(Для субъектов малого предпринимательства Украины	Кз= Зк/Ск, Зк – заёмный капитал, Ск – собственный капитал	Кэсс=ф.2стр.140/ф.1стр.490

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
12.	Коэффициент использования финансовых ресурсов (всего имущества)	Кифр = Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения / Валюта баланса	Кифр=ф.2.стр.170 / ф.1стр.280 Кифр=ф.2стр.130/ф.1ряд.стр. (Для субъектов малого предпринимательства Украины)	Кифр = Прибыль (убыток до налогообложения) / Валюта баланса	Кифр=ф.2стр.140/ф.1стр.300

*Составлено авторами

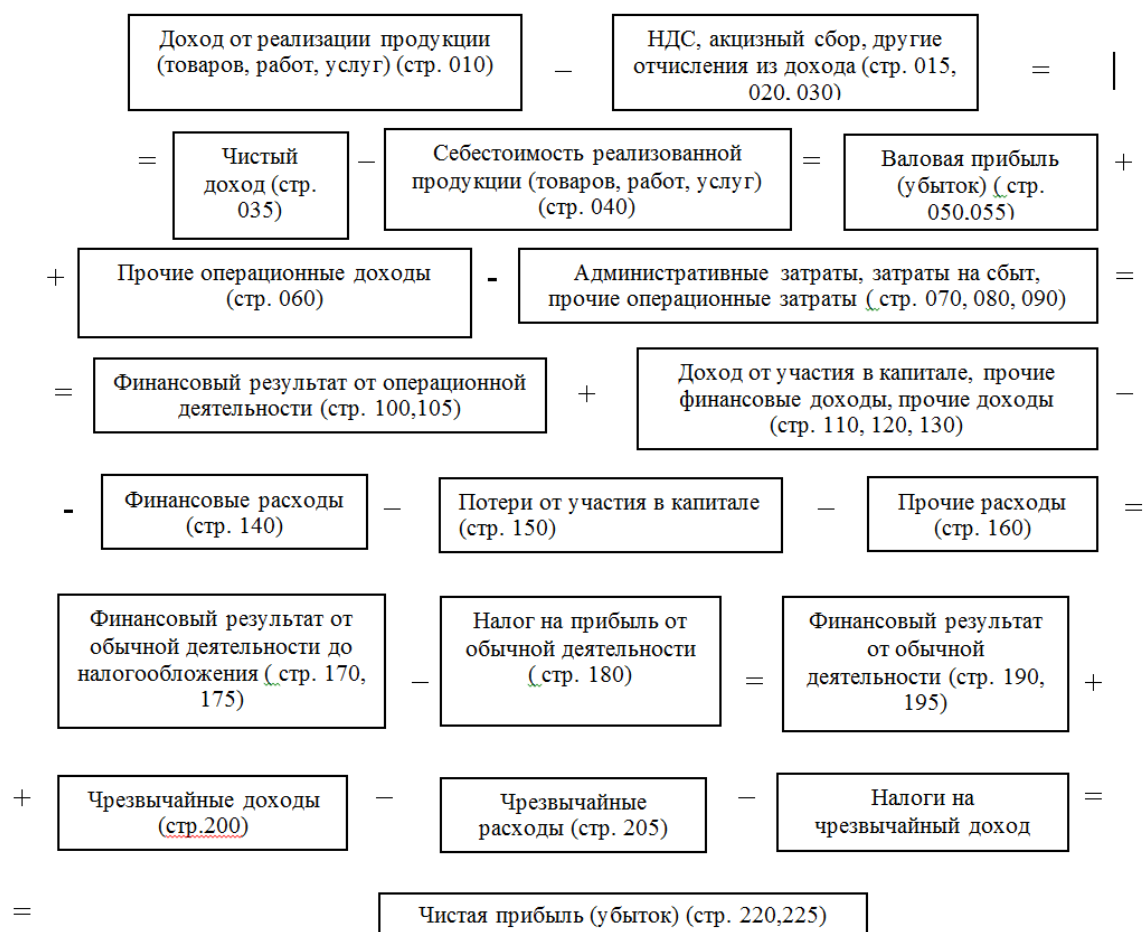


Рис. 1. Модель формирования чистой прибыли (убытка) в Украине

**Таблица 3. Анализ формирования чистой прибыли ОП пансионат «Солнечный камень»
ПАО «Шахта имени А. Ф. Засядько» по данным отчёта о финансовых результатах за 2010-2011 гг.**

Наименование статей, тыс. грн	Код строки	Годы		Абсолютное отклонение, тыс. грн 2011-2010	Темп прироста, % 2011-2010
		2010	2011		
Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	010	13940	15250	+1310	+9,39
Налог на доб. стоимость	015	(2323,3)	(2541,7)	+218,4	+9,39
Другие вычеты из дохода	030	-	-	-	-
Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг)	035	11616,7	12708,3	+1091,6	+9,39
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	040	6918,7	7915,3	+996,6	+14,4
Валовая прибыль	050	4698	4793	+95	+2
Пр. операционные доходы	060	5814	8119	+2305	+39,65
Административные расходы	070	620	715	+95	+15,32
Расходы на сбыт	080	3	5	+2	+66,7
Пр. операционные расходы	090	5619	8020	+2401	+42,73
Финансовый результат от операционной деятельности (прибыль)	100	4270	4172	-98	-2,3
Другие доходы	130	-	-	-	-
Другие расходы	160	4	2	-2	-50
Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения(прибыль)	170	4266	4170	-96	-2,25
Налог на прибыль от обычной деятельности	180	1066,5	959,1	-107,4	-11,2
Фин. результат от обычной деятельности (прибыль)	190	3199,5	3210,9	+11,4	+0,36
Чистая прибыль	220	3199,5	3210,9	+11,4	+0,36

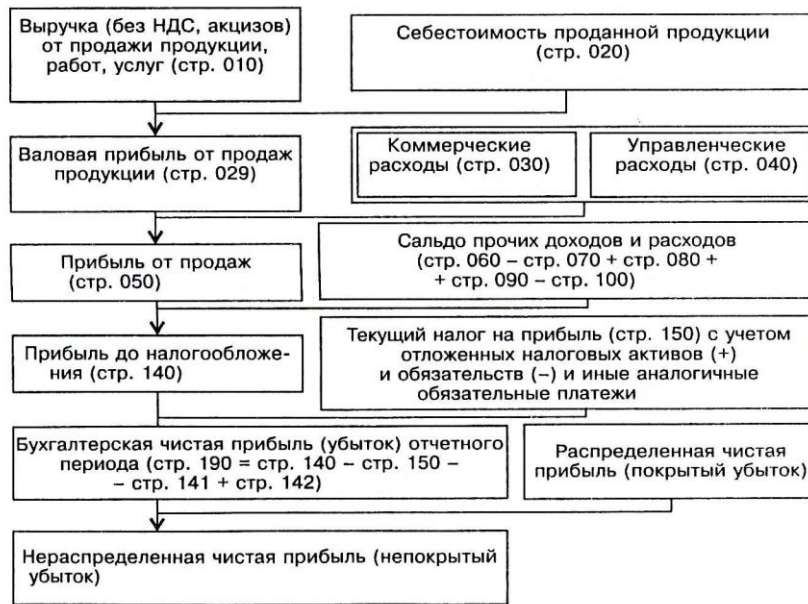


Рис. 2. Модель формирования прибыли в России

Таблица 4. Анализ формирования чистой прибыли ОП пансионат «Солнечный камень» ПАО «Шахта имени А. Ф. Засядько» по данным отчёта о прибылях и убытках за 2010 – 2011 гг.

Наименование статей, тыс. грн	Код строки	Годы		Абсолютное отклонение, тыс. грн	Темп прироста, %
		2010	2011		
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	11616,7	12708,3	+1091,6	+9,39
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)	020	6918,7	7915,3	+996,6	+14,4
Валовая прибыль	029	4698	4793	+95	+2
Управленческие расходы	040	620	715	+95	+15,32
Коммерческие расходы	030	3	5	+2	+66,7
Прибыль от продаж	050	4075	4073	-2	-0,05
Пр. операционные доходы	090	5814	8119	+2305	+39,65
Пр. операционные расходы	100	5619	8020	+2401	+42,73
Внереализационные расходы	140	4	2	-2	-50
Прибыль до налогообложения	140	4266	4170	-96	-2,25
Текущий налог на прибыль	180	1066,5	959,1	-107,4	-11,2
Чистая прибыль	220	3199,5	3210,9	+11,4	+0,36

Выводы и перспективы дальнейшего развития.

Данная сравнительная характеристика способствует достижению следующих положительных эффектов:

1. Для инвесторов – возможность видеть реальные коммерческие и физические риски,

реальные отношения с потребителями, поставщиками и сотрудниками.

2. Углубление сотрудничества со всеми заинтересованными российскими сторонами.

3. Сближение с требованиями и принципами МСФО.

4. Формирование единого информационного пространства.

Список литературы

1. Бутинець, Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум: навч. посіб / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
2. Кутер, М. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. И. Кутер. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 640 с.
3. Нельсен, Ч. Моделирование Прозрачности: Аналитическая записка о приеме новой парадигмы в деловой отчетности // Группа управления бухгалтерским исследованиям рабочих документов. Департамент бизнес-исследований, школа бизнеса, 2005.

References

1. Butynets, F., Mnykh, Y., Oliynik, O. (2000). Ekonomichny analiz. Zhitomir: ZHITI.
2. Cooter, M. (2003). Accounting Theory. Moscow: Finance and Statistics.
3. Nielsen, Ch. (2005). Modelling Transparency. Management Accounting Research Group Working Papers.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Олександра Богданівна МАРЦІНКОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Мазепи 1/146, м. Тернопіль, Україна, 46018
Телефон: +380968034145
E-mail: sandram@myrambler.ru

Олег Андрійович ЛЕГКИЙ

студент Україно-нідерландського факультету економіки і менеджменту,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Мазепи 1/146, м. Тернопіль, Україна, 46018
Телефон: +380977740414
E-mail: lagoonmysterio@ukr.net

**ПРОДАКТ-ПЛЕЙСМЕНТ ЯК СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ:
ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Марцінковська, О. Б. Продакт-плейсмент як сучасний маркетинговий інструмент: юридичні аспекти та проблеми ефективності [Текст] / Олександра Богданівна Марцінковська, Олег Андрійович Легкий // 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», 2013. – Том 13. – С. 327-333. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність продакт-плейсменту в контексті розгляду його еволюції із вдосконаленням способів доведення інформації до споживача у зв'язку із науково-технічним прогресом. Систематизовано класифікаційні ознаки продакт-плейсменту та запропоновано нові підходи. Проаналізовано особливості застосування останнього в сучасних умовах, його недоліки та переваги. Оцінено вплив продакт-плейсменту на цільову аудиторію на основі тривимірної моделі його існування та психологічних аспектів опрацювання інформації та декодування, ґрунтуючись на теорії альтернативних каналів подачі інформації в імпліцитну пам'ять індивіда. На основі розгляду європейських нормативно-правових актів запропоновано удосконалення чинної національної законодавчо-нормативної бази в області рекламної діяльності.

Ключові слова: поведінка споживача, прихована реклама, внутрішньоігрова реклама, інформаційні канали, медіа-інструменти.

Александра Богдановна МАРЦИНКОВСКАЯ

Олег Андреевич ЛЕГКИЙ

**ПРОДАКТ-ПЛЕЙСМЕНТ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ:
ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Аннотация

Раскрыта сущность продакт-плейсмента в контексте рассмотрения его эволюции с совершенствованием способов доведения информации до потребителя в связи с научно-техническим прогрессом. Систематизированы классификационные признаки продакт-плейсмента и предложены новые подходы. Проанализированы особенности его применения в современных условиях, недостатки и преимущества. Оценено влияние продакт-плейсмента на целевую аудиторию на основе трехмерной модели его существования и психологических аспектов обработки информации и декодирования, основываясь на теории альтернативных каналов подачи информации в имплицитную память индивида. На основе рассмотрения европейских нормативно-правовых актов предложено усовершенствование действующей национальной законодательно-нормативной базы в области рекламной деятельности.

Ключевые слова: поведение потреби теля, скрытая реклама, внутриигровая реклама, информационные каналы, медиа-инструменты.

Olexandra MARTSINKOVSKA

PhD, Associate Professor,
Department of Management of Human Resources and Regional Economy,
Ternopil National Economic University
Phone: +380968034145
E-mail: sandram@myrambler.ru

Oleh LEHKYY

Student of Ukrainian-Dutch Faculty of Economic and Management,
Ternopil National Economic University
Phone: +380977740414
E-mail: lagoonmysterio@ukr.net

PRODUCT PLACEMENT AS THE MODERN INSTRUMENT OF MARKETING: LAW ASPECTS AND PROBLEMS OF EFFICIENCY

Abstract

The essence of product placement in the context of its evolution, with improvement of methods of bringing information to the consumer in connection with scientific and technological progress, is revealed. Classification features of product placement are systematized and new approaches are proposed. Peculiarities of the use of product placement in modern terms are analyzed as well as its advantages and disadvantages. The influence of product placement on a target audience, based on the three-dimensional model of its existence, and psychological aspects of information processing and decoding, based on the theory of alternative informational channels in implicit individual's memory, are estimated. The improving of the existing national legislative and regulatory framework in the field of advertising which is based on the review of European legislation is proposed.

Keywords: consumer behavior, hidden advertising, in-game advertising, information channels, media tools.

JEL classification: M37, M38

Вступ. У сучасних умовах пришвидшеного розвитку науки і техніки з'явилась велика кількість способів доведення інформації до споживача, а також виникла можливість мультиканального впливу на цільову аудиторію з боку маркетологів. Тому ми виходимо на нову парадигму маркетингу, в якій превалюють інноваційні методи реклами, одним із яких є продакт-плейсмент. У період бурхливого розвитку рекламної діяльності питання його застосування набуває особливої актуальності.

Метою статті є дослідження ефективності застосування продакт-плейсменту як важливого маркетингового інструменту. Для цього вирішувались наступні **завдання**:

- дослідити сутність продакт-плейсменту;
- розкрити його вплив на споживача;
- проаналізувати сильні і слабкі сторони продакт-плейсменту;
- обґрунтувати необхідність удосконалення законодавчо-нормативної бази в галузі рекламної діяльності.

Продакт-плейсмент існує поряд з такими популярними медіа-інструментами як сітковий маркетинг, вірусний маркетинг, нейромаркетинг. «Продакт-плейсмент» (від англ. "Product Placement" – буквально – «розміщення товару», але не варто ототожнювати із мерчандайзингом). Європейська комісія з питань інформаційного

суспільства та засобів масової інформації дає наступне визначення продакт-плейсменту: «Під продакт-плейсментом розуміється будь-яка форма аудіовізуального комерційного повідомлення, що складається з включення або посилення на продукт, послугу чи торгову марку таким чином, що товар відображається в програмі, в обмін на певну оплату. Продакт-плейсмент, на відміну від спонсорських повідомлень, є вбудований в сценарій програми, в той час як спонсорське повідомлення може бути показане під час програми, але ніяк не може бути частиною сюжету» [1].

Питаннями продакт-плейсменту займалися такі вчені, як Ш. Бріман, Е. Гераскіна, Б. Кнабенгоф, А. Попова. А проблемами сприйняття та запам'ятовування інформації (що тісно пов'язано з продакт-плейсментом) такі дослідники, як А. Бандура, А. Духін, А. Пайвіо та інші.

Досить невизначеним є момент початку застосування продакт-плейсменту, а саме використання певного виду мистецтва задля впливу на цільову аудиторію: адже з певного боку і фасон одягу персонажів картин епохи Відродження теж може вважатися мимовільною рекламою. Тобто могло бути несвідоме чи цілком свідоме використання цієї техніки з виникненням кіно, телебачення, газет і навіть друкарства взагалі. Але все таки більшість фахівців зійшлись

на думці, що продакт-плейсмент як цілеспрямований маркетинговий інструмент виник на початку ХХ століття, завдяки грамотній подачі сюжету мультфільму «Popeye the Sailor» (Моряк Папай) компанією Fleischer Studios. Цільовою аудиторією мультфільму звісно були діти. А сюжет передбачав набуття головним героєм надзвичайної сили після споживання шпинату. Як наслідок, продаж шпинату (а саме він і був об'єктом продакт-плейсменту) зріс на 30% [2, с. 6; 3].

На сьогодні в законодавстві розвинених країн забороняється застосовувати більшість рекламних інструментів (у т. ч. й продакт-плейсмент) у медіа-продуктах, які призначені для дитячої аудиторії [1].

Якщо говорити про вітчизняний досвід у цій сфері, абсолютним лідером у залученні споживачів буде фільм Л. Гайдая «Спортлото-82», який спричинив справжній лотерейний бум у колишньому Радянському Союзі [4].

Проте сьогодні ми можемо абсолютно відверто стверджувати про настання золотого віку продакт-плейсменту в сучасному інформаційному середовищі. І саме через різноманіття засобів обміну інформацією виникає об'єктивна необхідність у класифікації продакт-плейсменту. Найперший та, мабуть, найважливіший критерій – це власне спосіб передачі, тобто який саме вплив застосовується (візуальне зображення, звукові ефекти тощо) або якого роду медіа-платформа використовується (фільм, публікація, відеогра). Доцільно зауважити, що попри явне домінування кінематографу в цій сфері, не варто недооцінювати, до прикладу, звукові ефекти, адже, навіть не дивлячись на монітор комп'ютера, можна розпізнати звук запуску відомих операційних систем. Стрімкий розвиток індустрії комп'ютерних ігор створив передумови для виникнення окремої, самостійної сфери продакт-плейсменту – внутрішньоігрової реклами (з англ. "In-Game Advertising" – IGA) [3].

Її різновидом, а точніше – підтипом, є динамічна (на нашу думку, краще вжити термін «контрольована») реклама, коли маркетолог може вказати, де містяться оголошення, може встановити час, коли оголошення буде працювати, може вибрати тип аудиторії і отримати всі доступні для стеження за споживачем засоби. Звісно що це актуально для онлайн-ігор, оскільки близько 62% геймерів грають в онлайн-ігри принаймні якийсь час, за останніми дослідженнями. Ефект посилюється при контекстуальній сумісності моменту гри та певної реклами [5, с. 124-131].

Родоначалником реклами в іграх став жанр автосимуляторів, адже спершу розробники ігор купували ліцензію на використання марки авто, а тепер, натомість, компанії фінансують включення

свого концепту в нову частину серії популярного ігрового бренду.

Але, на нашу думку, непотрібно обмежуватися лише характеристикою форми. Одним із досить важливих критеріїв є важливість цільового продукту для сценарію, їхня взаємна інтегрованість. Адже різниця між рекламним щитом на задньому плані, та головним доказом у детективній історії є колосальною. З іншого ж боку, нерідко бували випадки подання продакт-плейсменту у рекурсивній формі: головний персонаж книги – письменник – розповідає про необхідність використання продакт-плейсменту або інший приклад: символічна міні-гра у відеогрі.

Також необхідно враховувати питання комерціалізації: чи була оформлена ділова угода (контракт) про надання рекламних послуг у певному вигляді (виходячи з вищенаведеного визначення). Або ми можемо розглядати цілком протилежну схему, коли автор використовує конкретний бренд для привернення уваги до свого твору.

Тому внаслідок різноманіття шляхів використання продакт-плейсменту та варіювання його форм виникають труднощі у його юридичному регулюванні. Якщо говорити про досвід Заходу, то, знову ж таки, згідно з нормативно-правовими актами Європейської комісії з питань інформаційного суспільства та засобів масової інформації, на території Євросоюзу забороняється використання продакт-плейсменту в дитячих програмах, реклама підакцизних товарів. Також існують зобов'язання про використання інформаційних повідомлень щодо застосування продакт-плейсменту. Решта ж нюансів делегуються на національні рівні [1].

В Україні діє Закон України «Про рекламу» (1996 рік), який не містить навіть визначення продакт-плейсменту, не говорячи про його регламентування [6, с. 181]. З огляду на це виникають наступні колізії:

- з одного боку, пунктом 5 статті 9 Закону передбачено, що прихована реклама заборонена (певною мірою продакт-плейсмент можна вважати таким). Адже, відповідно до цього ж закону «прихована реклама – інформація про особу чи товар у програмі, передачі, публікації, якщо така інформація слугує рекламним цілям і може вводити в оману осіб щодо дійсної мети таких програм, передач, публікацій». А пункт 1 цієї ж статті стверджує: «Реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації, незалежно від форм чи способів розповсюдження, таким чином, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу»;
- п. 1 ст. 5 говорить, що «...забороняється наводити будь-яку інформацію рекламного характеру про спонсора та/або його товари...», крім імені спонсора та товарних знаків;

– з іншого ж боку, пункт 2, статті 3 говорить, що міжнародні угоди (наприклад, угода про офіційну дистрибуцію іноземних фільмів) мають перевагу над цим законом.

А зрештою, цілком логічною є позиція прихильників продакт-плейсменту, які наводять аргументи про «віддзеркалення дійсності». І тому дуже важко довести, що наповнення ролика торговими марками спрямоване на залучення уваги до предмету реклами і до формування або підтримання інтересу до нього і його просування.

Отже, як ми бачимо, коли Європейський закон містить, принаймні, визначення і декілька рекомендацій щодо застосування продакт-плейсменту, то українська нормативно-правова база є об'єктивно застарілою в цій сфері, щоб ефективно захищати права як споживачів, так і виробників.

Якщо розглядати вплив на цільову аудиторію, питання ефективності продакт-плейсменту також дуже суперечливе, адже надокучливе розміщення продукту викликає агресію споживачів і, як наслідок, абсолютно протилежний ефект відторгнення реклами (к/ф «Іронія долі. Продовження»). Ніхто не помічає ненав'язливі версії, а успішні (наприклад, к/ф «Я, робот») трапляються дуже рідко і багато в чому залежать від сценарію [7, с. 42-47; 3].

З іншого ж боку, навіть при реакції роздратування на рекламу певного товару, продукт засідає в пам'яті потенційного споживача, спонукаючи багатьох вчених змінити вектор своїх досліджень із, до прикладу, донедавна модного 25-го кадру до аналізу впливу продакт-плейсменту [8, с. 357].

Гіпотеза надмірності кодування, яка входить у теорію подвійного кодування Алана Пайвію, стверджує про поліпшення запам'ятовування при додаванні альтернативних каналів сприйняття. І саме вона стала «золотою жилою» для продакт-плейсменту, адже суміщення різних способів подачі інформації (про які йтиметься далі) та їх варіювання вкупі із сюжетним наповненням (та грамотним таймінгом) дає чудові результати [9, с. 91-112].

Звісно, що були проведені поверхневі експерименти для дослідження прямого впливу продакт-плейсменту на вибір покупця. Одним із найвідоміших є знову ж таки є дослідження впливу на дітей, а саме: після реклами «Пепсі» у фільмі «Сам удома» дітям після виходу з кінотеатру запропонували декілька напоїв на вибір. Дослідження дало позитивні результати: на 20% більше дітей вибрали Пепсі після перегляду, ніж ті, хто не бачив фільм [2, с. 7]. Таким чином це доводить беззаперечний вплив продакт-плейсменту на приховану (імпліцитну) пам'ять.

Але головною проблемою використання є те, що маркетологи не надто зацікавлені в розумному сприйнятті та реальній оцінці таких показників, як довжина і частота продакт-плейсменту, які для нього (через його сюжетну специфіку) взагалі не повинні використовуватися.

Багато споживачів і дослідників вважають, що продакт-плейсмент є надмірною комерціалізацією засобів масової інформації і вторгненням у життя глядача. Глядач не йде в кіно чи не вмикає телевизор, щоб побачити продакт-плейсмент. Швидше за все, глядачі часто відвідують фільми і дивляться телебачення, щоб уникнути реалій життя. Таким чином, маркетологи повинні зробити так, щоб продукт виглядав доречним у момент його появи [10, с. 13].

Першим реальним недоліком використання продакт-плейсменту є те, що маркетологи можуть втратити контроль над тим, як продукція зображується або включається в епізод чи основну сюжетну лінію і може в кінцевому підсумку бути використана не за призначенням, бути пов'язаною із сумнівними цінностями або використовуватися неетично. Так рекламодавці повинні підсилити контроль за демонстрацією продукту або бренда для забезпечення їх видимості. Другим недоліком використання продакт-плейсменту є те, що маркетологи не мають практично ніякого впливу на засоби масової інформації, тобто наскільки успішною може бути сама програма, яка буде містити продакт-плейсмент – важко передбачити, де розмістити бренд для максимального ефекту.

Третім недоліком використання продакт-плейсменту є вірогідність негативних асоціацій. Якщо продукт пов'язаний з певним персонажем, а цей персонаж робить щось недоречне, продукт або бренд може бути знецінений у очах споживачів також.

Але в будь-якому випадку продакт-плейсмент розглядають у трьох вимірах (рис.1):

- візуальний вияв;
- глибина поєднання із сюжетом;
- сприйняття діалогу з аудиторією.

Як показано на рисунку 1, однотипне розміщення лише на екрані ініціюватиме винятково візуальну обробку, у той час як розміщення в репліках буде акцентувати на словесному сприйнятті. Парадигма розміщення, яка спиратиметься на розміщення бренду як на екрані, так і на згадці його в розмові надає можливість для словесного і візуального кодування та збільшує ефективність реклами в контексті процесів запам'ятовування й згадування через імпліцитну пам'ять, згідно із вже згаданою гіпотезою надмірності кодування.

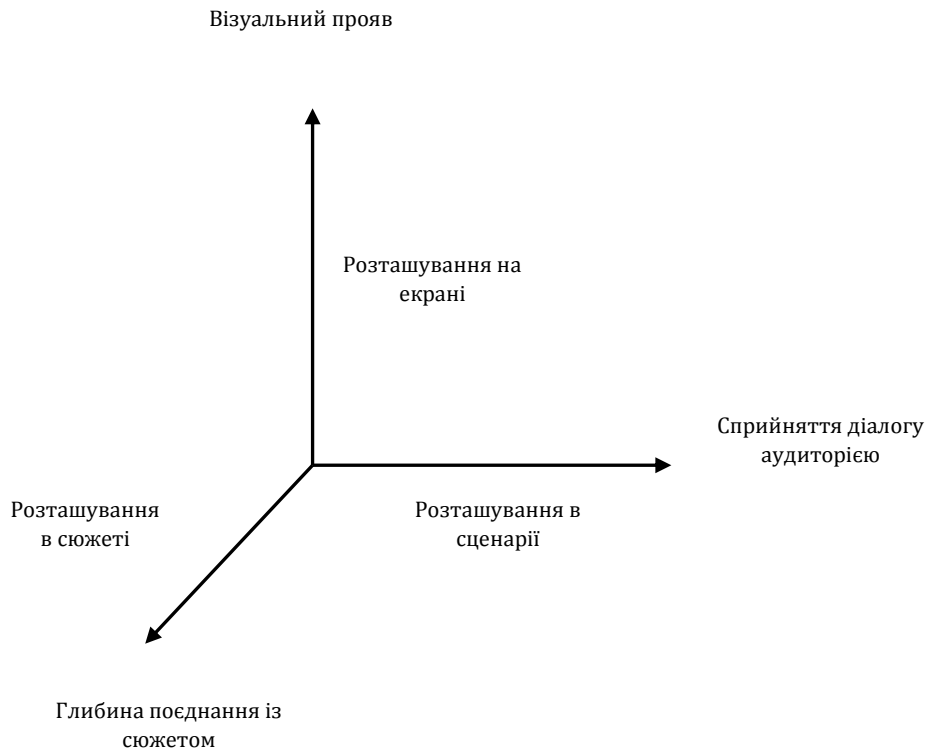


Рис. 1. Тривимірна модель складових продакт-плейсменту [8, с. 362]

А. Пайвіо припустив, що інформація, подана в аудіо-варіанті, сприймається важче, ніж за посередництвом образів, оскільки останні є більш доступними. Це означає, що візуальне розміщення є більш цінним з точки зору його здатності до мнемоніки і точності декодування [11, с. 59]. Проте, відповідно до соціальної парадигми навчання, «велика частина когнітивних процесів, які регулюють поведінку в першу чергу, є словесними, а не візуальними» [12, с. 18]. Ці відмінності показують, що ефективність розміщення продукту цілком може бути функцією індивідуальних стилів обробки.

Останні дослідження в області споживчої поведінки виявили індивідуальні відмінності в обробці стилів як визначального чинника ефективності візуальних і вербальних повідомлень.

Наприклад, візуальний стиль обробки споживача спричинить акцентування уваги на візуальні «підказки», і буде ефективним при подачі реклами через образи. З іншого боку, на розміщення у сценарії звертатиметься набагато більше уваги з боку глядачів із словесним (аудіо) стилем обробки. Отже, оцінюючи ефективність типів продакт-плейсменту, необхідно враховувати індивідуальні відмінності в стилях обробки.

Також досить сильний вплив має вибір форми подання, про які вже велася мова не лише в якості

форми мистецтва, але і підвидів, оскільки оцінки ефективності розміщення продукту з точки зору поведінкового моделювання вимагає, щоб провести різницю, наприклад, між телебаченням і кіно. У кіно, персонажі можуть служити зразком для наслідування для споживачів, які споглядають їх, але, як і фільм, історія персонажа закінчується. Телепередачі відрізняються своєю послідовністю і повторенням. Головні герої з'являються, щоб жити в тих масштабах часу, в яких живе їх аудиторія, так щоб глядачі могли прирівняти себе до них. Тому телебачення і кіно породжують різні процеси ідентифікації [13].

У галузі комунікацій вивчення впливу телебачення часто пов'язане із створенням певної парадигми. Це припущення ґрунтується на передумові, що телепередачі є одними із домінуючих чинників створення певної культури, ідеології та світогляду [14].

У контексті продакт-плейсменту, застосовуючи резонансну гіпотезу, можемо стверджувати, що на споживачів, для яких певні персонажі, які є найбільш харизматичними (або сюжетна лінія є найбільш захоплюючою), продакт-плейсмент матиме більший ефект, і тому останнє, що впливає на його ефективність, буде глибина зв'язку між персонажем та конкретним споживачем.

Висновки. Отже, продакт-плейсмент стає все більш популярним способом звертання до

потенційних клієнтів, які є вже перенасичені впливом рекламних роликів. Для досягнення мети у впливі на цільову аудиторію, маркетологи та рекламодавці використовують продакт-плейсмент як більш розумний та ефективний спосіб, який інколи може коштувати порівняно дешево і принести колосальні результати при грамотному впровадженні.

Звісно, що цим не потрібно зловживати, що і регулює низка європейських законодавчих актів. Натомість в Україні недосконалість законодавства

породжує різноманітні юридичні колізії в цій сфері та показує відверту неспроможність регулювати відносини та захищати усіх учасників процесу.

Ідеальна ситуація розміщення продукту безпрограшна: споживач дізнається про нові та наявні продукти та їх переваги, клієнт отримує відносно недорогою рекламу своєї продукції, медіа-продукт отримує зниження затрат, а агентство з розміщення продукту отримує кошти за дилерські послуги.

Список літератури

1. Регулювання рекламної діяльності засобах масової інформації [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Європейської комісії з питань інформаційного суспільства та засобів масової інформації. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/avpolicy/index_en.htm.
2. Гераскина, Е. Продакт Плейсмент: вот такое кино! / Е. Гераскина. // Рекламные технологии. – 2003. – №2.
3. Вільна Інтернет-енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/>.
4. Попова, А. Отечественные фильмы напомнят скрытой рекламой [Електронний ресурс]: Інформаційна агенція RBC. – Режим доступу: www.rbcdaily.ru/
5. Ермилова, А. Зачем русские бизнесмены покупают пиксели в браузерных играх / А. Ермилова // Игромания. –2012. – №2.
6. Про рекламу : закон України /Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №39.
7. Фуколова, Ю. Реклама на грани фола/ Ю. Фуколова, Ю. Ипатова // Секрет фирмы.– 2002. – №3.
8. Russell, A. Toward a framework of product placement: theoretical propositions / A. Russell // Advances in Consumer Research .–1998.– V. 25.
9. Духин, А. А. Теория информации: учебник / А. А. Духин. – М.: Гелиос АРВ, 2007. – 248 с.
10. Цветкова, Д. Продакт-плейсмент коммерциализирует искусство/ Д. Цветкова // Продвижение продовольствия. Prod&Prod.– 2010. – №2.
11. Paivio, A. Mental representations: a dual coding approach /A. Paivio. – Oxford. England: Oxford University Press.–1986.
12. Bandura, A. Psychological Modeling: Conflicting Theories/ A. Bandura.– Chicago, IL: Aldine Atherton.– 1971.
13. Кнабенгоф, В. Притяжение сериала [Електронний ресурс]: сайт журналу «Наука и жизнь».– Режим доступу: <http://nauka.relis.ru/08/9710/08710069.htm>.
14. Бриман, Ш. Product Placement и идеология. Размещение идеи [Електронний ресурс] / Ш. Бриман. – Режим доступу: <http://www.productplacement.nm.ru/biblio/theory/ideology01.htm>.

References

1. Regulation of advertising media: official website of the European Commission for Information Society and Media (2013). Retrieved April, 10, 2013, from: http://ec.europa.eu/avpolicy/index_en.htm.
2. Heraskina, E. (2003) Product placement: such a cinema! [Product-placement: vot takoye vot kino]. Advertisement technologies [Reklamnye tehnology], 2.
3. Wikipedia, the free encyclopedia. Retrieved April, 10, 2013, from : <http://en.wikipedia.org/>.
4. Popova, A. Domestic films are going to remind by the hidden advertising [Otechesvennyye fylmy napomnyat skrytoy reklamoy] : Informational Agency RBC. Retrieved April, 10, 2013, from : www.rbcdaily.ru/.
5. Ermilova, A. (2012) Why Russian businessmen buy pixels in the browser games. Gambling, 2.
6. The Law of Ukraine “About advertising” [Zakon Ukrayiny “Pro Reklamu”]. (1996). Kyiv: VVR.
7. Fukulova, J., Ipatova, J. (2002). Advertising on the verge of the foul [Reklama nagrani fola]. (2002). Secret of the firm, the Journal [Secret firmy], 3.
8. Russell, A. (1998). Toward a framework of product placement: theoretical propositions, Advances in Consumer Research, 25.
9. Duhin, A. (2007). The informational theory: textbook [Teoriya informazyi: uchebnik]. Moscow: Gelios ARV.
10. Tsvetkova, D. (2010). Product placement is commercializing the art/ The promotion of products. Prod&Prod., the Journal [Product placement komercyalliziruyet iskusstvo/ Prodvigenyje Prodovolstviya. Prod&Prod], 2.
11. Paivio, A. (1986). Mental representations: a dual coding approach. Oxford. England: Oxford University Press.
12. Bandura, A. (1971). Psychological Modeling: Conflicting Theories. Chicago, IL: Aldine Atherton1.

-
13. Knabenhoff, V. (2013). The attraction of the TV-series [Pritageniye seriala] : WEB-site of the Journal "Science and life" [Nauka i zysn']. Retrieved April, 10, 2013, from : <http://nauka.relis.ru/08/9710/08710069.htm>.
 14. Briman, Sh. Product Placement and ideology. The placement of the idea [Product placement i ideologiya. Razmescheniye ideyi]. Retrieved April, 10, 2013, from : <http://www.productplacement.nm.ru/biblio/theory/ideology01.htm>.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2013 р.

Володимир Якович НУСІНОВ

доктор економічних наук, професор,
академік Академії економічних наук України,
завідувач кафедри обліку, аудиту і фінансового аналізу,
Криворізький національний університет
вул. XXII Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, 50027, Україна
E-mail: nusinov@smart-holding.com.ua
Телефон: +380676122611

Ігор Євгенович АФАНАСЬЄВ

аспірант,
Криворізький національний університет
вул. XXII Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, 50027, Україна
E-mail: aev60@mail.ru
Телефон: +380675698395

**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГІРНИЧОРУДНИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Нусінов, В. Я. Удосконалення методичних підходів до визначення показників економічної ефективності функціонування гірничорудних підприємств [Текст] / Володимир Якович Нусінов, Ігор Євгенович Афанасьєв // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарбан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 13. – С. 334-342. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність категорії економічної ефективності підприємства як складової частини процесу управління загалом або окремими його підрозділами. Розглянуто можливість забезпечення зростання ефективності гірничорудного підприємства за рахунок реалізації резервів збільшення прибутку від його операційної діяльності. Запропоновано методичний підхід до оцінки витрат випуску концентрату на підґрунті визначення оптимальної області маневрування взаємозаміною ресурсів, де мінімально допустимі рівні ресурсів залізорудної сировини обчислюються з урахуванням ризику їх невиконання не більшим, ніж наперед задане значення, що дає можливість підвищити ефективність оперативного управління використанням наявних ресурсів залізорудної сировини. Методичний підхід до визначення економічної ефективності витрат виробництва концентрату гірничорудного підприємства, пов'язаної з його операційною діяльністю, базується на теорії статистичних випробувань і дозволяє на підґрунті стабілізації, за принципом зіставлення певних ресурсних витрат залізорудної сировини, замовленої ринком якості товарного концентрату забезпечити раціональне використання виробничих потужностей підприємства.

Ключові слова: економічна ефективність, показники економічної ефективності, ресурс, прибуток, операційні витрати, невизначеність.

Владимир Яковлевич НУСИНОВ
Игорь Евгеньевич АФАНАСЬЕВ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОРНОРУДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Раскрыта сущность категории экономической эффективности предприятия как части процесса управления в целом или отдельными его подразделениями. Рассмотрена возможность обеспечения роста эффективности горнорудного предприятия за счет реализации резервов увеличения прибыли от его операционной деятельности. Предложен методический подход к оценке затрат выпуска концентрата на основе определения оптимальной области маневрирования взаимозаменяемостью ресурсов, где минимально допустимые уровни ресурсов железорудного сырья определяются с учетом риска их невыполнения не более чем наперед заданное значение, что дает возможность повысить эффективность оперативного управления использованием имеющихся ресурсов железорудного сырья. Методический подход к определению экономической эффективности затрат на производство концентрата горнорудного предприятия, связанной с его операционной деятельностью, основан на теории статистических испытаний и позволяет стабилизировать по принципу сопоставления определенных ресурсных затрат железорудного сырья, заявленного рынком качества товарного концентрата и обеспечить рациональное использование производственных мощностей предприятия.

Ключевые слова: экономическая эффективность, показатели экономической эффективности, ресурсы, прибыль, операционные расходы, неопределенность.

Volodymyr Yakovych NUSINOV

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
Head of Accounting, Auditing and Financial Analysis Department,
Kryvyi Rig National University
XXII Partyzidu Street, building 11, Kryvyi Rig, 50027, Ukraine
E-mail: nusinov@smart-holding.com.ua
Phone: +380676122611

Igor Yevgenovych AFANASIEV

Postgraduate student,
Kryvyi Rig National University
XXII Partyzidu Street, building 11, Kryvyi Rig, 50027, Ukraine
E-mail: aev60@mail.ru
Phone: +380675698395

IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF MINING ENTERPRISES

Annotation

The authors reveal the essence of the category of economic efficiency of enterprise as an integral part of management process in whole or in its specific units. A possibility of ensuring increase of efficiency of a mining enterprise at the expense of implementing increased profit reserves from its operational activity is also considered by the authors. They also reveal methodical approach to assessing the cost of concentrate production on the basis of defining the optimum manoeuvring area of resources interchange, where the minimum acceptable levels of iron ore resources are calculated taking into account the risk of failure no greater than predetermined value, which allows to increase the effectiveness of operational management of the available resources of iron ore. Methodological approach to determining the economic efficiency of concentrate production costs for a mining enterprise, related to its operational activities, is based on the theory of statistical tests and allows on the basis of stabilization, by the principle of comparison of certain resource expenses of iron ore, and commodity concentrate of market ordered quality, to ensure rational use of production capacity of an enterprise.

Keywords: economic efficiency, economic efficiency indicators, resources, income, operating expenses, uncertainty.

JEL classification: D24, D61

Вступ. Забезпечення ефективного управління організаціями в сучасних умовах ринкової економіки є складною проблемою, оскільки виробничо-господарська діяльність підприємств відбувається в динамічному середовищі, суб'єкт господарювання відчуває на собі вплив вектора багатьох, не завжди передбачуваних різноспрямованих факторів. Визначення економічної ефективності у сучасних умовах має велику відмінність від умов адміністративно-командної системи. По-перше, визначення економічної ефективності базується на визначенні кінцевого результату, у якості якого виступає чистий прибуток. По-друге, змінилися методологічні підходи до визначення економічної ефективності. По-третє, нормативи економічної ефективності мають недирективний характер і визначаються самим підприємством.

У цьому зв'язку, на **актуальну проблему сучасної економічної теорії - дослідження й визначення категорії ефективності**, що характеризує зв'язок між величиною отриманого результату діяльності підприємства та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів, науковцями звертається особлива увага. При цьому детально розглядаються питання підвищення ефективності, зокрема, яке можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для отримання бажаного кінцевого результату виробничо-господарської діяльності гірничорудного підприємства (ГРП) або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату підприємства.

Підтвердженням актуальності проблеми дослідження категорії ефективності ГРП є завдання, поставлені в "Загальнодержавній програмі розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року" [1], пов'язані з підвищенням ефективності використання економічного потенціалу підприємств гірничо-металургійного комплексу України, які на сьогодні нагально потребують дослідження альтернативних варіантів раціонального використання їх ресурсно-виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки, вдосконалення та подальшого розвитку методичних підходів до оцінки економічної ефективності результатів діяльності підприємства присвячено достатньо велику кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них О. І. Амоша, Ю. М. Бажал, Т. Г. Бень, І. О. Бланк, М. А. Болух, В. М. Геєць, С. Б. Довбня, А. О. Касич, В. В. Новожилов, С. Ф. Покропивний, Г. В. Савицька, В. М. Хобта, О. Д. Шеремет, М. Г. Чумаченко, І. А. Федосова, зокрема з урахуванням специфіки діяльності ГРП – О. Є. Грицина, В. Я. Нусінов, О. В. Плотников,

С. Я. Салига, Г. А. Семенов, А. М. Турило. При цьому, у наш час велика кількість вітчизняних і зарубіжних підприємств звертають особливу увагу на проблеми аналізу економічних результатів і оцінки їх ефективності з урахуванням різних аспектів розвитку організації, що досить широко розглядається у багатьох наукових працях [2-10].

Основною метою дослідження є вдосконалення узагальнюючого показника ефективності витрат виробництва концентрату ГРП.

Відповідно до мети, головним **завданням дослідження** є розробка методичного підходу до визначення економічної ефективності витрат виробництва концентрату ГРП, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. У [4, с. 148; 8, с. 10] стосовно оцінки результатів і витрат підприємства на підґрунті аналізу економічної літератури зазначається, що із численних пропозицій щодо визначення ефективності виробництва слід виділити три принципово відмінних підходи:

- ресурсний, коли річний результат (прибуток) співвідноситься з вартістю основних і обігових коштів;
- ресурсно-витратний, коли річний результат співвідноситься з вартістю виробничих ресурсів і поточними виробничими витратами;
- витратний, коли річний результат зіставляється з річними поточними витратами на виробництво.
- Усі вищерозглянуті підходи є достатньо результативними. Проте, відповідно до визначеної мети та завдань нашого наукового дослідження, на нашу думку, доцільно використати ресурсно-витратний підхід.

У процесі економічного аналізу ефективності результатів діяльності підприємства використовують різні показники прибутку. Так Г. В. Савицька в [7, с. 274-275] наводить класифікацію складу прибутку, що використовує підприємство в економічному аналізі результатів господарської діяльності (табл. 1).

Тракування прибутку як економічної ефективності ґрунтується на тому, що ефективність виробництва може бути виражена в абсолютних показниках шляхом розрахунку економічного ефекту, які відображають різні вартісні показники. В економічній літературі доволі часто прибуток визначають або як фінансовий показник (фінансовий результат, фінансову категорію), або як економічний показник (економічний результат, економічну категорію), без необхідного на те обґрунтування або пояснення.

В умовах ринкової економіки, при існуванні різних форм власності на засоби виробництва, оцінка економічної ефективності на рівні підприємства має свої особливості: у якості

кінцевого економічного результату господарської діяльності підприємства використовують чистий прибуток. [9, с. 8-9, 16-17; 10, с. 73-83].

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, відповідно до класифікаційних ознак (табл. 1): “за видами господарської діяльності” та

“за складом включених елементів”, кінцевим економічним результатом господарської діяльності ГРП будемо вважати чистий прибуток від основної (операційної) діяльності підприємства.

Таблиця 1. Класифікація складу прибутку, що використовує підприємство в економічному аналізі результатів виробничо-господарської діяльності

Ознака	Показник
1. За видами господарської діяльності	прибуток від основної (операційної) діяльності
	прибуток від інвестиційної діяльності
	прибуток від фінансової діяльності
2. За складом включених елементів	маржинальний (валовий) прибуток
	загальний фінансовий результат звітного періоду до виплати процентів і податків (брутто-прибуток)
	прибуток до оподаткування
3. Залежно від характеру діяльності підприємства	чистий прибуток
	прибуток від звичайної (традиційної) діяльності
	прибуток від надзвичайних ситуацій, незвичайних для цього підприємства
4. За характером оподаткування	оподатковуваний прибуток
	неоподатковуваний (пільговий) прибуток відповідно до податкового законодавства, що періодично переглядається
5. За ступенем обліку інфляційного фактора	номінальний прибуток
	реальний прибуток, скоригований на темп інфляції у звітному періоді
6. За економічним змістом	бухгалтерський прибуток
	економічний прибуток
7. Чистий прибуток за характером використання	капіталізований (нерозподілений) прибуток
	споживаний прибуток

З урахуванням ресурсно-витратного підходу до визначення ефективності, коли річний результат співвідноситься з вартістю виробничих ресурсів і поточними виробничими витратами, якісна оцінка виробництва, яка, на відміну від кількісної оцінки, визначається за допомогою зіставлення одержуваного економічного ефекту з витратами на його одержання, характеризує ефективність виробництва, яка, на відміну від економічного ефекту, котрий має абсолютне значення ефективності, є відносним показником [3, с. 464-465; 8, с. 9; 10, с. 6]:

$$E = \frac{\text{результати (ефект)}}{\text{витрати (ресурси)}} \quad (1)$$

Отже, визначення економічної ефективності є складовою частиною процесу управління підприємством загалом або окремими його підрозділами. Прийняті управлінські рішення щодо будь-яких процесів повинні ґрунтуватися на результатах аналізу. Теоретичний аналіз економічних джерел дає змогу виявити та

узагальнити методологію визначення економічної ефективності діяльності ГРП у швидкозмінних умовах функціонування залізорудної промисловості [6, с. 39].

Водночас ключовим етапом розробки виробничої програми ГРП є зіставлення прогнозованого попиту на залізорудну продукцію підприємства з його можливостями, тобто виробничою потужністю ГРП. При цьому результати усіх виробничо-господарських рішень щодо відпрацювання залізорудних родовищ відображають у натуральному та грошовому вираженні.

Розглянуті вище теоретичні підходи до визначення показників економічної ефективності підприємства стосовно ГРП повинні враховувати особливості використання ресурсів залізорудної сировини (ЗРС) та загальноприйняті у світовій практиці принципи опрацювання інвестиційних проектів розробки родовищ [11] і ключових техніко-економічних показників проектів розвідувальних та експлуатаційних кондицій ЗРС на ГРП.

Враховуючи те, що економічна цінність запасів

мінеральної сировини визначається сукупністю багатьох показників, серед яких – геологічні, технологічні, гірничотехнічні, географічні, організаційно-технічні, а основою для їх зіставлення є економічні, то кондиції на запаси ЗРС є синтезуючими показниками їх економічної оцінки, на нашу думку, першочерговими економічними показниками, що підлягають уточненню в процесі операційно-орієнтованого розподілу ресурсів ЗРС є наступні: зростання виходу залізородного концентрату з руди (%), випуску та вартості товарного концентрату (т. грн), зменшення питомих витрат на 1 т товарного концентрату (грн) на підґрунті досягнення максимально можливих рівнів продуктивності обладнання в циклі подрібнення й збагачення руди відповідно до індивідуальних режимів технологічних ліній та реалізації змішаних стратегій підприємства, зростання валового та чистого прибутку.

У зв'язку з цим для оцінювання перспектив розвитку залізородної мінерально-сировинної бази ГРП та його ефективності необхідно аналізувати саме ті показники діяльності підприємства, що безпосередньо залежать від природних умов і впливають на його економічний стан. Це насамперед технологічні якісні властивості ЗРС, такі, як вміст корисного компоненту в руді й концентраті (Fe,%), вилучення металу в концентрат (Fe,%), та економічний результативний показник – вихід концентрату з руди, % (т, грн) [5, с. 104-105, 108].

Звертаючи увагу на те, що геолого-економічна оцінка залізородних родовищ повинна базуватись на достатньо повних і вірогідних геологічних матеріалах, О.В.Плотников у [12, с. 71] зазначає, що ймовірнісний характер геологічної інформації, як правило, не враховується при геолого-економічній оцінці родовищ. Останнє невиправдано посилює фактор невизначеності параметрів процесу функціонування переділів ГРП, що спричиняє порушення стабілізації якісних показників рудопотоків та регламенту функціонування технологічних процесів і суттєво впливає на раціональне використання потужностей підприємства [5, с. 105-107, 109; 13, с. 9, 41].

При цьому, залежно від характеру завдання, інтенсивність способу розробки запасів ЗРС може виражатися або обсягом виробництва за варіантами розвитку родовища, або обсягом реалізації (переробки) корисної копалини. Перший вид вираження інтенсивності способу використовується, зокрема, коли вплив транспортних витрат є незначним, а другий – коли транспортний фактор має істотне значення, наприклад у завданні транспортування ЗРС на склади-акумулятори ГРП, де формуються запаси ресурсів ЗРС, що є ключовою оптимізаційною змінною на ступіні переробної підсистеми ГРП “акумуляційний склад - збагачувальна фабрика” [5,

с. 107].

Оскільки кар'єр входить до складу ГРП, то розвиток гірничих робіт безпосередньо впливає на доходи від реалізації концентрату. При постійній продуктивності комбінату по концентрату запланованої якості максимальний прибуток досягається при мінімальних витратах на виробництво концентрату [14, с. 14].

За часів планової економіки в процесі уточнення прогнозування обсягів виробництва товарного концентрату вихід концентрату із руди кожної різновидності приводився по цінності до концентрату запланованої якості [14, с. 17]:

$$\gamma_{np} = \gamma \left[1 + (\beta - \beta_{nл}) \frac{\Delta C}{C} \right], \quad (2)$$

де γ_{np} – вихід концентрату якості β (Fe, %), приведений по цінності до концентрату замовленої якості $\beta_{nл}$; γ – вихід концентрату із руд цієї різновидності; C – ціна концентрату замовленої якості, грн. /т; ΔC – розмір скидки чи доплати за кожний процент відхилення вмісту заліза в концентраті від концентрату з якісними характеристиками, заявленими споживачем, грн. /т, %.

На нашу думку, сучасні умови ринкової економіки потребують у практиці планування розробки та розвитку залізородних родовищ постійного коригування величини обсягів виробництва товарного концентрату шляхом приведення його виходу з руд кожної різновидності по цінності концентрату замовленої якості до концентрату з відповідними плановими якісними характеристиками відносно зміни величини певних ресурсних витрат ЗРС на одну тону виробництва концентрату.

Водночас проведений аналіз дослідження ефективності усереднення ЗРС у процесі виробництва залізородного концентрату показав [13], що відомі й найбільш розповсюджені статистичні методи, в основу яких покладено регресійні моделі, мають суттєві недоліки, які особливо виявляються при врахуванні певної сукупності показників якості руд, що однозначно впливає на достовірність прогнозування виходу концентрату з наявних ресурсів ЗРС [15, с. 9]. Проте методологія статистичних випробувань дозволяє за допомогою ПК прогнозувати техніко-економічні показники рудопотоків наявних ЗРС та показники ефективності результатів діяльності ГРП, що характеризуються як випадкові величини з нормальним чи довірливим законом розподілу, та інтерпретувати їх як результати активного експерименту [12, с. 71; 15, с. 9].

При оцінюванні обсягів ресурсів ЗРС необхідно враховувати, що окремі різновиди (технологічні типи) руд певної якості α забезпечують отримання концентрату із вмістом заліза (β), що може відрізнитися від замовленої ринком якості

концентрату. Для порівняння необхідно вихід концентрату із руди кожної різновидності привести по цінності до концентрату планової якості на підґрунті його стабілізації за принципом зіставлення певних ресурсних витрат ЗРС з урахуванням мінімізації похибки варіації відносно параметрів розподілу виходу концентрату з технологічних різновидів сортів руд [16, с. 332]:

$$\gamma_{ij} = \gamma_{c33j} \left[1 - k_{np} \cdot \frac{\pm \Delta a_{c33j}}{a_{c33j}} \right], \quad (3)$$

де γ_{ij} – прогнозований вихід концентрату умовно зміненої якості, приведений по цінності до концентрату запланованої якості (β_{c33j} , частки одиниці), частки одиниці; γ_{c33j} – середнє заплановане значення виходу концентрату із руд певної різновидності, частки одиниці; a_{c33j} – середні заплановані витрати ресурсу i -го виду ЗРС певної якості α_i , необхідні для виробництва 1 т товарного концентрату якості β_{c33j} , частки одиниці; Δa_{c33j} – відхилення середніх запланованих витрат ресурсу i -го виду ЗРС, необхідних для виробництва 1 т товарного концентрату на кожний процент відхилення його якості від β_{c33j} , частки одиниці; $k_{np} = f(k_{CV}^2)$ – коефіцієнт приросту виходу концентрату відносно зменшення витрат ресурсу i -го виду ЗРС, необхідної для його виробництва, k_{CV} – показник відношення коефіцієнтів варіації, розрахованих для розсіювань значень виходу концентрату з руд, сформованих за довільним і нормальним законом розподілу.

Методичний підхід до раціонального використання витрат на виробництво товарного концентрату за умови мінімально допустимих рівнів обсягів ресурсів ЗРС у межах допустимої області маневрування, що визначається з урахуванням ризику їх невиконання, не більшим ніж наперед задане значення ρ , може бути реалізований на підґрунті вирішення наступної задачі стохастичного програмування:

$$F(Q, S) = \sum_{j=1}^n s_j q_j \rightarrow \min$$

$$P \left\{ \sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_{i\min} \right\} \geq 1 - \rho, \quad i = \overline{1, m}; \quad q_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \quad (4)$$

Припустимо, що мінімально допустимі сумарні потреби в рівнях обсягів ресурсів ЗРС на складах-акумуляторах ГРП є випадковими величинами $W_{i\min}$, які розподілені в інтервалах $[W_i^{(H)}, W_i^{(E)}]$ та

мають рівномірний розподіл, можна перейти до детермінованих обмежень:

$$\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_{i\min} = w_i^*, \quad i = \overline{1, m}; \quad q_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \quad (5)$$

де $Q = (q_1, q_2, \dots, q_j, \dots, q_n)$ – план випуску товарного концентрату; $W = (w_1, w_2, \dots, w_i, \dots, w_m)$ – обсяги ресурсів i -го виду ЗРС; $S = (s_1, s_2, \dots, s_j, \dots, s_n)$ – вектор собівартості одиниці j -го виду товарного концентрату; $A = (1/\gamma_{ij})_{mn}$ – матриця витрат випуску товарного концентрату; $w_i^{(H)}, w_i^{(E)}$ – відповідно значення нижньої та верхньої межі; $w_{i\min}$ – значення випадкової величини w_i^* , що потрапляє в область допустимого маневрування та задовольняє умову $P\{w_i^* \leq w_{i\min}\} \geq 1 - \rho$.

Розв'язанням цієї детермінованої задачі лінійного програмування є оптимальні значення обсягів виробництва товарного концентрату: q_1, q_2, \dots, q_n .

Таким чином, з'являється можливість отримання позитивного додаткового фінансового результату від операційної діяльності (ΔFR) за рахунок прогнозованого приросту виходу концентрату умовно зміненої якості, приведеного по цінності до концентрату запланованої якості.

Суть прогнозування зниження собівартості під впливом техніко-економічних факторів полягає в тому, що спочатку визначаються передбачувані витрати на гривню товарної продукції або собівартість одиниці продукції базового року (передпланового періоду) [2, с. 505-507], а наступним кроком вирішується завдання оптимізації процесів операційно-орієнтованого розподілу обсягів ресурсів ЗРС на підґрунті уточнення їх експлуатаційних параметрів, а отже, й можливого скорочення витрат технологічного процесу виробництва залізрудного концентрату.

На нашу думку, здійснити економію матеріальних витрат можливо шляхом підвищення техніко-економічного рівня виробництва за рахунок налаштування ДЗО ГРП на відповідно уточнені середні якісні показники руд, що спрямоване на забезпечення його роботи в стабільному режимі. Економія матеріальних витрат у такому разі буде розраховуватися за формулою:

$$\Delta E_M = (N_o \cdot C_o - N_1 \cdot C_1) \cdot K_1, \quad (6)$$

де N_o і N_1 – норми витрат сировини, матеріалів, енергії, палива на одиницю товарного концентрату до і після запровадження заходів економії матеріальних витрат (економія матеріальних витрат обумовлюється висунутою гіпотезою [13, с. 73; 16, с. 321] про те, що під час вибухових робіт у кар'єрі, екскавації та змішуванні

обсягів ЗРС суміжних вивантажень автосамоскидів відбувається її попереднє подрібнення та зменшується дисперсія точкових значень вмісту заліза в руді, а отже й зменшуються втрати вилучення металу в концентрат); C_o і C_1 – ціна одиниці матеріальних ресурсів відповідно до і після запровадження заходів; K_1 – кількість товарного концентрату, виготовленого після запровадження заходів і до кінця року.

На підставі проведеного аналізу уточнених економічних показників результатів операційної діяльності підприємства складається зведений підрахунок можливого зниження собівартості (витрат), визначається планова собівартість всього товарного концентрату ГРП, собівартість одиниці товарного концентрату, планові витрати на гривню товарного концентрату та приріст його виробництва.

У якості узагальнюючого показника ефективності виробництва концентрату може бути скоригований показник ефективності витрат [10, с. 8], пов'язаних з операційною діяльністю підприємства:

$$E = \frac{FR + \Delta FR}{\sum(Z_f + Z_a + OPR) + E_i - \Delta E_i} \rightarrow \max, \quad (7)$$

де FR – фінансовий результат від операційної діяльності; Z_f – витрати цехів основного виробництва; Z_a – витрати цехів допоміжного виробництва; OPR – загальновиробничі витрати; E_i – витрати, пов'язані з операційною діяльністю; ΔFR – приріст фінансового результату від операційної діяльності; ΔE_i – зменшення витрат, пов'язаних з операційною діяльністю.

Таким чином, система управління ефективністю ГРП, з урахуванням коригування операційно-орієнтованого розподілу ЗРС [16, с. 321], покликана вирішувати наступні завдання:

1. Забезпечення максимально можливої величини прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юктурі.

2. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем якості прибутку та припустимим рівнем ризику.

3. Забезпечення високої якості прибутку. Для забезпечення зростання прибутку повинні реалізовуватись насамперед резерви його

збільшення за рахунок операційної діяльності та реальних інвестицій.

4. Забезпечення рівня доходності і інвестованого капіталу не нижче норми доходності на ринку капіталу.

5. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

6. Забезпечення обсягу прибутку, згідно з планом розвитку підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Визначення економічної ефективності підприємства є складовою частиною процесу управління загалом або окремими його підрозділами. Для забезпечення зростання ефективності підприємства повинні реалізовуватись у першу чергу резерви збільшення прибутку за рахунок його операційної діяльності та реальних інвестицій.

Розглянуті в нашому дослідженні теоретичні підходи до визначення показників економічної ефективності підприємства стосовно ГРП повинні враховувати особливості використання ресурсів ЗРС та загальноприйняті у світовій практиці принципи опрацювання інвестиційних проектів розробки родовищ і ключових техніко-економічних показників проектів розвідувальних та експлуатаційних кондицій ЗРС на ГРП.

З огляду на результати дослідження щодо оцінки економічної ефективності діяльності підприємства можемо стверджувати, що в сучасних умовах динамічного функціонування її виробничо-економічної системи необхідно звертати більшу увагу на детальне дослідження впливу категорії “витрат ресурсів” на обсяги виробництва та реалізації продукції, а отже, і на зростання операційного прибутку, показників результативності, ефективності й продуктивності. При цьому вдосконалення ситуаційного управління операційно-орієнтованим розподілом обсягів ресурсів ЗРС на ГРП дозволить створити умови для підвищення ефективності підприємства шляхом використання у виробничому процесі меншої кількості певних видів ресурсів для отримання затребуваного результату або з використанням тієї ж кількості витрачених ресурсів чи більшого обсягу випуску залізорудної продукції з меншою кількістю витрачених ресурсів для отримання більшого економічного результату.

Список літератури

1. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року. – Затверджено Законом України від 21 квітня 2011 року N 3268-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>. – Назва з екрану. – (Дата звернення: 11.04.2013).
2. Економічний аналіз / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. – К.: КНЕУ, 2007. – 560 с. – (3-тє вид., без змін).
3. Економіка підприємства: підручник / М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко [та ін.]; За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ. – 1999. – 546 с.

4. Эффективность использования оборотных средств предприятия: монография / В. Я. Нусинов, Г. А. Семенов, С. Я. Салыга [та ін.]. – Кривий Ріг: Издательский дом, 2007. – 432 с. – ISBN 978-966-2915-24-2.
5. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств корпоративного типу: монографія / В. Я. Нусинов, С. П. Лобов, О. М. Жовна, Я. В. Нусінова. – Кривий Ріг: Книжкове видавництво Кіреєвського, 2012. – 270 с. – ISBN 978-966-29-57-06-8.
6. Оцінка економічних результатів діяльності гірничо-збагачувальних підприємств: монографія / В. Я. Нусинов, А. Г. Темченко, Н. М. Кругла, О. В. Нусінова. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 188 с. – ISBN 978-966-2915-23-5.
7. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
8. Турило, А. А. Оцінка результативності, ефективності, продуктивності і збитковості підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів): монографія / А. А. Турило, А. М. Турило. – Кривий Ріг: Етюд-Сервіс, 2009. – 196 с. – ISBN 978-966-8597-37-4.
9. Турило, А. М. Якість прибутку підприємства: сутність і оцінка: монографія / А. М. Турило, О. А. Зінченко. – Кривий Ріг: Етюд-Сервіс, 2009. – 125 с. – ISBN 978-966-8597-32-9.
10. Удосконалення методів оцінки ефективності функціонування підприємств: монографія / В. Я. Нусинов, А. М. Турило, О. В. Нусінова, Н. М. Кругла. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2007. – 135 с. – ISBN 978-966-2915-22-8.
11. Інструкція про зміст, оформлення і порядок подання на розгляд Державної комісії України по запасах корисних копалин при Державному комітеті України по геології і використанню надр матеріалів геолого-економічних оцінок родовищ металічних і неметалічних корисних копалин: Затв. Кабінетом Міністрів України 04.09.95. – К.: 1995. – 43 с.
12. Плотников, О. В. Вплив помилок визначення геологічних параметрів залізорудних родовищ на економічні показники гірничодобувних підприємств / О. В. Плотников, І. Ю. Петрусенко, С. В. Чупрій // Геолого-мінералогічний вісник. – 2003. – №1(9). – С. 71-73.
13. Бабец, Е. К. Ситуационное управление технологическими процессами добычи и переработки руд (Производственный менеджмент): [Монография] / Е. К. Бабец, Н. И. Горлов, С. А. Жуков. – Днепропетровск: Наука и образование, 2001. – 289 с. – ISBN 966-7191-49-4.
14. Планирование развития горных работ в карьерах / А. И. Арсентьев, Г. А. Советов, В. С. Хохряков и др. – М.: Недра, 1972. – 152 с.
15. Бастан, П. П. Смешивание и сортировка руд / П. П. Бастан, Н. К. Костина. – М.: Недра, 1990. – 176 с.
16. Афанасьев І. Є. Методичний підхід до оцінювання економічних результатів проектів розвідувальних кондицій запасів залізорудної сировини підприємств / І. Є. Афанасьєв // Економіка Крима. – №4(41). – Симферополь, 2012. – С. 320-325.

Reference

1. Development Program for mineral resources of Ukraine for the period till 2030. – Approved by the Law of Ukraine on April 21, 2011 No. 3268-VI (2011). Retrieved April 11, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>.
2. Bolyuh, M. A., Burchevskyy, V. Z., Horbatok, M. I. (2007). *Economic Analysis*, Kyiv, Kyiv National Economic University.
3. Hreschak, M. H., Kolot, V. M., Nalyvayko, A. P. (1999). *Business Economics*. Kyiv : Kyiv National Economic University.
4. Nusinov, V. Y., Semyonov, G. A., Salyha, S. Y. (2007). *Efficient use of working capital*. Kryvyi Rih : Publishing house.
5. Nusinov, V. Y., Lobov, S. P., Zhovna, O. M., Nusinova, Y. V. (2012). *Assessment of economic performance of corporate type enterprises*. Kryvyi Rih : Publishing House.
6. Nusinov, V. Y., Temchenko, A. G., Krugla, N. M., Nusinova, O. V. (2007). *Assessment of economic performance of mining enterprises*. Kryvyi Rih : Publishing House.
7. Savytska, G. V. (2005). *Economic Analysis of Enterprise Performance*. Kyiv : Znannya, 2005.
8. Turylo, A. A., Turylo, A. M. (2009). *Assessment of effectiveness, efficiency, productivity, and losses of the enterprise (at the example of mining and processing plants)*. Kryvyi Rih, Etude-Service.
9. Turylo, A. M., Zinchenko, O. A. (2009). *Quality of profits of the enterprise: their nature and assessment*. Kryvyi Rih: Etude-Service.
10. Nusinov, V. Y., Turylo, A. M., Nusinova, O. V., Krugla, N. M. (2007). *Improving methods for assessing the efficiency of companies*. Kryvyi Rih: Publishing House.
11. Instructions on the content, design and order of submission of materials of geological and economic assessments of deposits of metallic and non-metallic minerals to the State Commission of Ukraine on Mineral

Resources of the State Committee of Ukraine on the geology and mineral resources: approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on September 04. (1995). Kyiv.

12. Plotnikov, O. V., Petrusenko, I. Y., Chupriy, S. V. (2003). The effect of errors made in determination of geological parameters of iron ore deposits on the economic performance of mining enterprises. *Geological and Mineralogical Journal*, 1 (9), 71–73.
13. Babets, Y. K., Gorlov, N. I., Zhukov, S. A. (2001). *Situational management of technological processes of ore extraction and processing (Production management)*. Dnipropetrovsk, Science and Education.
14. Arsentyev, A. I., Sovetov, G. A., Khokhryakov, V. S. (1972). *Planning for the development of mining works in quarries*, Moscow, Nedra.
15. Bastan, P. P., Kostina, N. K. (1990). *Mixing and sorting of ore*, Moscow, Nedra.
16. Afanasiev, I. Y. (2012). Methodological approach to assessment of economic results of projects of intelligence conditions of reserves of iron ore companies. *Economy of Crimea*, 4 (41), 320-325.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2013 р.

Алла Леонідівна ПАРЦИРНА

асистент, кафедра фінансів,
Національний технічний університет „Харківський політехнічний інститут”
вул. Фрунзе 21, Харків 61002
E-mail: partsyrna@mail.ru
Телефон: +380689634455

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН**

Парцирна, А. Л. Інституціональні аспекти внутрішньогосподарських економічних відносин [Текст] / Алла Леонідівна Парцирна // 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», 2013. – Том 13. – С. 343-349. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті узагальнено підходи до розуміння природи внутрішньогосподарських економічних відносин. Наголошено, що використання неокласичної економічної теорії не дозволяє вирішити питання узгодження економічних інтересів учасників внутрішньофірмових відносин. Автором досліджено можливості використання методології інституціонального підходу у внутрішньофірмових стосунках. На основі аналізу зарубіжного та національного досвіду запропоновано використати концепцію нової інституціональної теорії, зокрема теорію агентських угод, яка дозволяє розглядати внутрішньофірмові відносини не в межах спеціалізації виробництва, що фокусується на окремих елементах, а як феномен, що охоплює інституційні, економічні, соціальні, культурні сторони організації та індивідів. У роботі досліджено основні проблеми, які виникають внаслідок асиметрії в інформаційному забезпеченні, а саме - проблеми морального ризику, несприятливого вибору та проблеми вимагання, та зазначені шляхи їх подолання.

Ключові слова: теорія агентських угод, інформаційна асиметрія, моральний ризик, несприятливий вибір, проблема вимагання.

Алла Леонидовна ПАРЦЫРНАЯ

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**

Аннотация

В статье обобщены подходы к пониманию внутрихозяйственных экономических отношений. Отмечено, что использование неоклассической экономической теории не позволяет решать вопросы согласования экономических интересов участников внутрифирменных отношений. Исследованы возможности использования методологии институционального подхода во внутрифирменных отношениях. На основе анализа зарубежного и национального опыта предложено использовать концепцию новой институциональной теории, а именно - теорию агентских соглашений, которая позволяет рассматривать внутрифирменные отношения не в рамках специализации производства, которая фокусируется на отдельных элементах, а как феномен, охватывающий институциональные, экономические, социальные, культурные стороны организаций и индивидов. В работе исследованы основные проблемы, возникающие в результате асимметрии в информационном обеспечении, а именно проблемы морального риска, неблагоприятного отбора и вымогательства, а также обозначены пути их преодоления.

Ключевые слова: теория агентских соглашений, информационная асимметрия, моральный риск, неблагоприятный отбор, вымогательство.

Alla Leonidivna PARTSYRNA

Assistant, Department of Finance
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
Frunze St., 21, Kharkiv, 61002, Ukraine
E-mail: partsyrna@mail.ru
Phone: +380689634455

INSTITUTIONAL ASPECTS OF INTRAECONOMIC RELATIONS

Abstract

The article summarizes approaches to understanding the nature of intraeconomic relations. It is emphasized that the usage of the neoclassic economic theory does not allow to solve the problem of congruence of economic interests of intrafirm relation participants. The author has investigated possibilities of using the methodology of the institutional approach in intrafirm relations. On the basis of analysis of foreign and national experience it is proposed to apply a concept of the institutional theory, namely agency theory. It allows to consider intrafirm relations not in the framework of production specialization which focuses on separate elements rather as a phenomenon that covers institutional, economic, social, cultural aspects of organizations and individuals. The author has investigated the main problems arising as a result of asymmetry in information provision namely moral hazard, adverse selection and hold up problems as well as the ways of their solution.

Key words: *agency theory, information asymmetry, moral hazard, adverse selection, hold up problem.*

JEL classification: D230

Вступ. Припущення неокласичної економічної теорії, що слугували довгий час опорою для побудови моделей економічного розвитку підприємств та організацій, не в змозі забезпечити новий стрибок у вдосконаленні внутрішньосистемних відносин. Досконала раціональність економічних агентів піддається гострій критиці з боку економістів. Середовище функціонування агентів, яке характеризується повнотою інформації, однорідністю товару, повною специфікацією прав власності, віддалено нагадує дійсність. Нездатність неокласичної теорії врахувати чинники недосконалості людей та навколишнього середовища створює умови для застосування інституціональної теорії в системі внутрішньоекономічних відносин. Вона дає можливість здійснювати аналіз явищ і ситуацій, які не вкладаються в межі неокласичної теорії, має більшу гнучкість і відкриває нові можливості та горизонти аналізу.

Формулювання мети статті та завдань. Аналіз можливостей використання положень інституціональної теорії для узгодження інтересів учасників і розвитку внутрішньоекономічних відносин у децентралізованих структурах бізнесу. Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішення таких завдань: узагальнити підходи до розуміння природи внутрішньогосподарських економічних відносин; проаналізувати національний та закордонний досвід використання інституціональної теорії в області внутрішньоекономічних відносин.

Серед дослідників, що займаються проблемами внутрішньоекономічних відносин, слід відзначити С. П. Антипову, Н. А. Беліченко, Є. Ю. Воронову, М. Г. Грещак, В. Д. Карічковського, І. І. Кілімнік,

Р. Ф. Пустовійта Г. В. Стаднік, В. І. Торкатюк, Л. Г. Чеканову, М. Г. Чумаченку, А. Д. Шеремету та інших.

Виклад основного матеріалу. Щодо наукової суті внутрішньоекономічних відносин єдиної думки серед дослідників на сьогодні немає. Деякі вітчизняні та зарубіжні економісти ототожнюють внутрішні економічні відносини з внутрішньоекономічним механізмом підприємства [1-4]. Так К. С. Васіна зазначає, що „під внутрішнім економічним механізмом, як правило, мається на увазі взаємозв'язок між підрозділами, система відносин, що виникає між ними в процесі здійснення господарської діяльності” [2, с. 8].

Чинне законодавство зводить внутрішньогосподарські відношення до адміністративно-управлінських стосунків. Згідно з ч. 7 ст. 3 Господарського кодексу України внутрішньогосподарські відношення – це ті, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та відношення суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами.

На нашу думку, не слід ототожнювати поняття різного порядку.

Внутрішньоекономічний механізм – це, перш за все, комплекс економічних способів, методів, важелів, нормативів та показників, за допомогою яких реалізуються внутрішньоекономічні відношення.

Внутрішньогосподарські (внутрішньовиробничі) економічні відносини – це більш широке поняття, що відображає врегульовані внутрішньофірмовими нормативними положеннями певні зв'язки і

взаємодії, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання між: підприємством та його підрозділами; підприємством і його працівниками; підрозділами підприємства; підприємством та працівниками.

А внутрішньоекономічний механізм є, по суті, практичною реалізацією внутрішньоекономічних відносин. Такої ж думки дотримується і російський економіст М. М. Бородин. Він вважає, що через систему економічних важелів, що містять „планові показники виробничої діяльності, різні форми матеріального заохочення і матеріальної відповідальності, науково обґрунтована система нормативів” здійснюються внутрішньовиробничі господарські відносини і реалізуються економічні інтереси [5].

Внутрішньогосподарські економічні відносини, як зазначає російський економіст Лук'янов В. М., мають два взаємообумовлені аспекти [6, с. 8], рис. 1.

По-перше, це відносини, які складаються між суб'єктами господарювання з приводу володіння, розпорядження та використання результатів

виробництва. При цьому в якості суб'єктів внутрішньогосподарських економічних відносин можуть виступати як окремі члени колективу, так і їх об'єднання у формі структурних підрозділів (цехи, відділи), філій (відокремлених підрозділів), дочірніх підприємств та асоційованих підприємств.

По-друге, в основі внутрішньогосподарських економічних відносин знаходяться зв'язки між зазначеними економічними агентами з приводу організації елементів продуктивних сил: виробничих фондів, сировинних, трудових ресурсів, результатів виробництва.

Ми вважаємо, що внутрішньоекономічні відносини охоплюють всі аспекти організації виробництва: систему планування, внутрішньогосподарський розрахунок, колективний і орендний підряд, ціноутворення, систему договорів, організацію і стимулювання праці, розподіл доходів, регулювання руху пайової власності, оптимізацію розмірів майнових паїв, способи виплати доходів з власності, організацію бухгалтерського обліку.

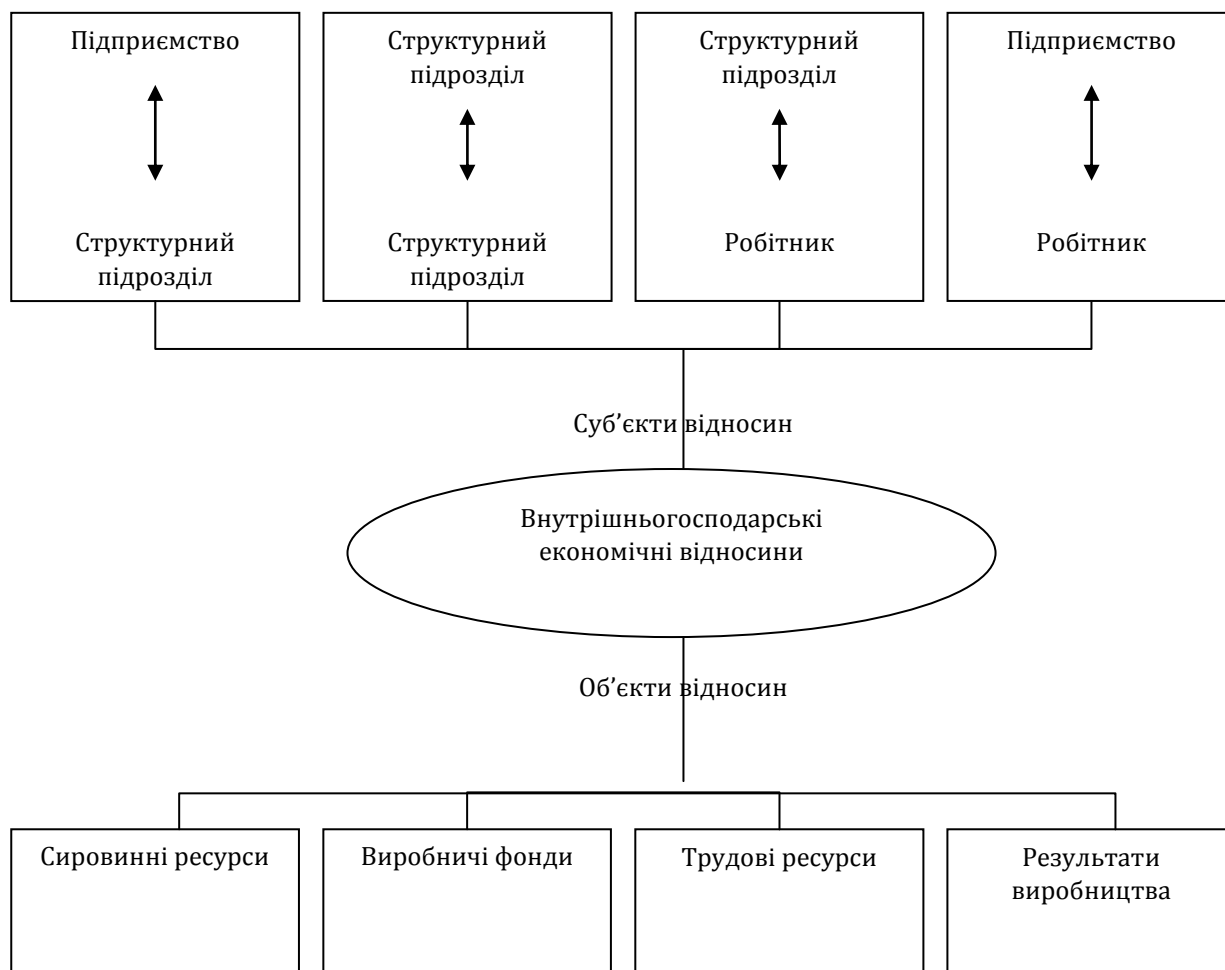


Рис. 1. Зміст внутрішньогосподарських економічних відносин

Однією з основних проблем інтересів суб'єктів економічних відносин. Пошук внутрішньоекономічних відносин є узгодження оптимального співвідношення між

децентралізацією (самостійністю підрозділів) та централізацією, узгодження інтересів підрозділів і посадових осіб становить дуже складну задачу.

Спроба практичного вирішення цієї проблеми засобами неокласичної теорії нашоухується на низку труднощів, тому що основний вектор досліджень неокласичної теорії спрямований на забезпечення релевантних умов між ресурсами „на вході” виробничого процесу і результатами „на виході” з метою максимізації прибутку або поточної вартості. Ця економічна теорія не пояснює, як конфліктуючі цілі учасників внутрішньофірмових відносин можна привести до рівноваги для досягнення оптимального результату, оскільки вона базується на припущеннях, які ігнорують цілий пласт соціально-культурних факторів, що впливають на поведінку економічних агентів всередині фірми.

За методологією інституціонального підходу внутрішньо економічні відносини слід розглядати не в межах спеціалізації виробництва, що фокусується на окремих елементах, а як феномен, що охоплює інституційні, економічні, соціальні, культурні та політичні аспекти організації та індивідів. Використання положень інституційних теорій для наукової трактовки внутрішньо економічних відносин забезпечує певний ракурс розгляду проблем, що розширює можливості традиційного підходу і є життєво необхідним в умовах нової інституціональної реальності.

Слід зазначити, що в національній економічній літературі інституціональні аспекти внутрішньо економічних відносин репрезентовані дуже слабо. Зустрічаються поодинокі роботи, присвячені цій проблематиці. Зокрема економіст Р. Ф. Пустовіт зробив спробу розкрити інституціональну специфіку досліджень внутрішньофірмових відносин як відносини типу «принципал-агент» [7]. Значна частина робіт присвячена теорії трансакційних витрат, зокрема дослідженню їх сутності, значення, а також вимірюванню [8-10], врахування трансакційних витрат у системі бухгалтерського обліку [11]. Крім того, є роботи, присвячені дослідженню інституціональних аспектів управління соціально-економічними системами [12].

Невелика кількість робіт стосується інституціональних аспектів внутрішньо економічних відносин у роботах російських авторів, зокрема це праці Є. Ю. Воронової, В. В. Панкова.

Науковим підґрунтям розв'язання проблеми узгодження інтересів підрозділів і посадових осіб на підприємстві є концепція нової інституціональної теорії, а саме теорія агентських угод. Дилема “принципал/ агент” згадувалася Адамом Смітом ще у 18 столітті, але як самостійна теорія агентських угод була вперше запропонована на початку 70-х років XX століття

Стефаном Россом і Беррі Мітніком [13, с. 3]. Подальший розвиток теорії агентських угод можна знайти в працях А. Алчіана і Х. Демсеця, М. К. Дженсена, У. Х. Меклінга.

Предметом дослідження теорії агентських відносин є форми коопераційних зв'язків між окремими економічними суб'єктами в умовах інформаційної асиметрії і невизначеності. У теорії агентських угод чинні економічні суб'єкти вважаються агентами, а суб'єкти, досягнення цілей яких безпосередньо залежить від зазначеної діяльності, – принципалами. У якості принципала виступає менш інформована сторона, яка делегує повноваження агенту – більш інформованій стороні – за величину запропонованої винагороди. У процесі взаємодії, прагнучи формально до досягнення однієї і тієї ж мети, вони можуть мати різні інтереси, що може призводити до конфлікту. Крім того, асиметрія інформації у взаєминах між менеджерами вищої ланки та менеджерами нижчого рівня створює передумови для небажаного падіння результативності праці менеджерів, зниження ефективності використання коштів власника.

Асиметрія в інформаційному забезпеченні може набувати різних форм [14, с. 50]: прихованих дій; прихованої інформації; прихованих намірів.

У тому випадку, якщо принципал не в змозі спостерігати дії агента, а знає лише результати діяльності, то така ситуація позначається як проблема прихованих дій. Приховані дії призводять до проблеми морального ризику (*moral hazard*), тобто можливості непомічених дій менеджерів у власних інтересах. Американський економіст Пол Кругман описує проблему морального ризику, як будь-яку ситуацію, в якій одна людина приймає рішення про те, скільки взяти на себе ризику, а хтось інший відповідає за витрати, якщо щось іде не так. Іншими словами, моральний ризик виникає через те, що окремі особи або установи повністю не відповідають за наслідки своїх дій і тому мають тенденцію діяти більш недбало, покладаючи при цьому відповідальність за свої дії на іншу сторону.

Для вирішення проблеми „морального ризику” дослідники пропонують використовувати моніторинг діяльності агента принципалом. У стратегії, що заснована на моніторингу, дії агентів піддаються безперервному відстеженню. Щоб дії агентів були доступними для спостереження, російський економіст Е. Ю. Воронова вважає, що контролююча сторона має створити відповідну інформаційну систему, частиною якої є система управлінського обліку, що використовує такі методи, як бюджетування, аналіз відхилень, облік за центрами відповідальності [16, с. 26].

Прихована інформація пов'язана з проблемою несприятливого вибору (*adverse selection*), який виникає в тому випадку, коли співробітники володіють приватною інформацією про свої

навички та вміння, які становлять цінність для фірми і яку вони використовують для підвищення свого добробуту за рахунок добробуту фірми [15, с. 418]. Для розв'язання проблеми „несприятливого вибору” зарубіжні дослідники пропонують усувати інформаційну асиметрію шляхом використання таких інструментів, як сигналізація/ скринінг, самостійний вибір [14, с. 50]; компенсаційні контракти, бюджети й стандарти [17-19].

Проблема прихованих намірів пов'язана з безповоротними інвестиціями чи витратами принципала (діями агента після вчинення безповоротних витрат/інвестицій). Приховати наміри (hidden intentions) партнера по угоді провокують опортуністичну поведінку і небезпеку вимагання (hold-up). У контексті внутрішньоекономічних відносин проблема виникає в умовах здійснення авансових специфічних інвестицій, що підвищують цінність внутрішньої торгівлі, але мають несуттєве значення для діяльності підрозділу на зовнішньому ринку.

Як відзначають дослідники, теорія агентських угод пропонує розв'язання проблеми вимагання, що виникає в межах внутрішньофірмових трансакцій, за рахунок формальних механізмів, серед яких можна зокрема зазначити:

- деталізовані, довгострокові контракти;
- економічні стимули та вигоди.
- Боротьба з проблемами, які породжуються інформаційною асиметрією, призводить до виникнення так званих агентських витрат. Серед них дослідники називають наступні [16, с. 26; 14 с. 47]:

- витрати на здійснення моніторингу за діяльністю агента з боку принципала (наприклад, бюджетування, центри відповідальності, аналіз відхилень);
- витрати на самообмеження з боку агента (наприклад, стимулюючі виплати, які отримує агент від принципала);
- витрати розбіжностей або витрати втрачених можливостей (наприклад, негативні відхилення фактичних витрат і прибутку від показників бюджету).

Для мінімізації агентських витрат теорія агентських угод рекомендує заходи з підвищення рівня кооперації агента і принципала з метою досягнення ефекту зменшення дефіциту в інформаційному забезпеченні.

Висновки та перспективи подальших розвідок. У вітчизняній економічній літературі здебільшого розглядається застосування теорії агентських угод у контексті фінансів - фінансова агентська теорія, яка є спеціалізованим напрямком теорії агентських угод, у межах якої аналізується фінансова політика компаній, а також фінансові контракти з точки зору структури заохочень менеджерів інвесторами. Внутрішні ж агентські відносини, що формуються між менеджерами вищої ланки та менеджерами нижчого рівня, залишаються практично поза увагою в українській економічній науці. Подальші дослідження та вирішення проблем морального ризику, несприятливого відбору і вимагання у внутрішньоекономічних відносинах з використання досвіду закордонних фахівців здатне забезпечити новий поштовх у покращенні внутрішньосистемних стосунках економічних агентів.

Список літератури

1. Каричковський, В. Д. Внутрішньогосподарські економічні відносини в сільськогосподарських підприємствах у пореформений період : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствам” / В. Д. Каричковський. – К., 2003 – 21 с.
2. Васіна, К. С. Вдосконалення трансфертного ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствам” / К. С. Васіна. – К., 2006 – 20 с.
3. Мухаметгалиев, И. Н. Организация внутрихозяйственных экономических отношений в сельскохозяйственных организациях на основе бюджетирования: диссертация кандидата экономических наук : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Мухаметгалиев Искандер Нургалевич. – Казань, 2004. – 204 с.
4. Ягфаров, О. М. Организация внутрихозяйственных отношений на сельскохозяйственных предприятиях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 „Економіка и управление народным хозяйством” / О. М. Ягфаров – М., 2003 – 20 с.
5. Бородин, Н. Н. Экономические интересы и внутрихозяйственный расчет: учеб. пособие / Н. Н. Бородин. – Пермь: [б. и.], 1974 – 255 с.
6. Лукьянов, В. Н. Развитие внутрихозяйственных экономических отношений в сельскохозяйственных предприятиях (на материалах республики Башкортостан): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 „Економіка и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами – АПК, сельское хозяйство) / В. Н. Лукьянов – Уфа, 2004 – 22 с.

-
7. Пустовіт, Р. Ф. Інституціональна специфіка досліджень внутрішньофірмових відносин „принципал-агент” / Р. Ф. Пустовіт // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2005. – Вип. 89-2. – С. 14-21.
 8. Йохна, М. А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання та планування / М. А. Йохна // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 5, Ч. 2. – С. 31-36.
 9. Булеев, И. П. Сущность транзакционных издержек в рыночной экономике [Электронный ресурс] / И. П. Булеев, О. В. Шепеленко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – Вып. 70. – С. 101-106. – Режим доступа до журналу: http://library.donntu.edu.ua/fem/vip70/70_15.pdf.
 10. Козаченко, Г. В. Загальні показники оцінки трансакційних витрат підприємства / Г. В. Козаченко, Г. А. Макухін // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3-5 (40-42). – С. 7-9.
 11. Замазій, О. В. Облікова інтерпретація трансакційних витрат в умовах асиметрії інформації / О. В. Замазій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 152-156.
 12. Концепції інституціональної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем : монографія / [М.А. Йохна, В.В. Стадник, П.Г. Іжевський та ін.]; за ред. М.А. Йохни. – Хмельницький : ХНУ, 2007. – 313 с.
 13. Mitnick, B. (2013, March 25). Origin of the Theory of Agency: An Account by One of the Theory's Originators. *SSRN.com*. Retrieved March 25, 2013, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1020378
 14. Picot, A., Reichwald, R. & Wigand, R. (2008). *Information, Organization and Management*. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.
 15. Chapman C., Hopwood A. & Shields, M. (2007). *Handbooks of Management Accounting Research*. Kidlington: Elsevier Science.
 16. Воронова Е. Ю. Институциональные аспекты управленческого учета : автореф. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.12 „Бухгалтерский учет, статистика” / Е. Ю. Воронова – М., 2012. – 53 с.
 17. Groves, T. (1973). Incentives in teams. *Econometric*, 41, 617-631.
 18. Chow, C.W., Cooper, J.C. & Waller, W.S. (1988). Participative budgeting: effects of a truth inducing pay scheme and information asymmetry on slack and performance. *The Accounting Review*, 63, 111-122.
 19. Waller, W.S. (1988). Slack in participative budgeting: the joint effects of a truth-inducing pay scheme and risk preferences. *Accounting, Organizations and Society*, 13, 87-98.

References

1. Karichkovskiy, V. D. (2003). Intrafirm economic relations at agricultural enterprises in post reform period [Vnutrishnyogospodarski ekonomichni vidnosyny v silskogospodarskykh pidpryemstvakh u poreformenyi period]. Kyiv.
2. Vasina, K. S. (2006). Improvement of transfer pricing in the system of an enterprise's internal economic mechanism [Vdoskonalennia transfertnoho tsinoutvorennia v systemi vnutrishnyoho mekhanizmu pidpryemstva]. Kyiv.
3. Mukhametgaliev, I. N. (2004). Organization of intraeconomic relations at agricultural organizations based on budgeting [Organizatsia ekonomicheskikh otnosheniy v selskokhozyastvennykh organizatsiyakh na osnove biudzhতিরivania]. Kazan.
4. Yagfarov, O. M. (2003). Organization of intraeconomic relations at agricultural enterprises [Organizatsia vnutrikhozyastvennykh otnosheniy na selskokhozyastvennykh predpriyatiyakh]. Moscow.
5. Borodin, N. N. (1974). Economic interests and intraeconomic settling [Ekonomicheskie interesy i vnutrikhozyastvenniy raschet]. Perm.
6. Lukianov, V. N. (2004). The development of intraeconomic relations at agricultural enterprises (based on materials of the Republic of Bashkortostan). Ufa.
7. Pustovii, R. F. (2005). Institutional specifics of investigating principal-agent intrafirm relations [Institutsionalna spetsyfika doslidzhen vnitryshnyofirmovykh vidnosyn “pryntsy pal-ahent”]. *Scientific works of DonNTU. Series: Economic*, 89-2, 14-21.
8. Yokhna, M. A. (2002). Transaction costs: substance, significance, problems of measurement and planning [Transaktsiini vytraty; sutnist, znachennia, problemy vymiryuvannia ta planuvannia. *Bulletin of Technological University of Podillia. Economic Sciences*, 5 (2), 31-36.
9. Bulieiev, I. P. (2004). The Essence of transaction costs in the market economy [Sushchnost transaktsionnykh zatrat v rynochnoi ekonomike]. *Library.donntu.edu.ua*. Retrieved March 25, 2013, from http://library.donntu.edu.ua/fem/vip70/70_15.pdf.
10. Kozachenko, G. V., Makukhin, G. A. (2004). General indicators of evaluation of an enterprise's transaction costs [Zagalni pokaznyky otsinky transaktsiinykh vytrat pidpryemstva]. *Regional Perspectives*, 3-5 (40-42), 7-9.

-
11. Zamazyi, O. V. (2009). Accounting interpretation of transaction costs under conditions of information asymmetry [Oblikova interpretatsia transaktsiinykh vytrat v umovakh asyemetrii informatsii]. *Bulletin of Khmel'nitsk National University*, 1(6), 152-156.
 12. Yokhna, M. A. (2007). *Concepts of institutional economic theory in managing the development of socio-economic systems* [Konseptsii instytutsionalnoi ekonomichnoi teorii v upravlinni rozvutkom sotsialno-ekonomichnykh system]. Khmel'nitsk: KhNU.
 13. Mitnick, B. (2013, March 25). Origin of the Theory of Agency: An Account by One of the Theory's Originators. *SSRN.com*. Retrieved March 25, 2013, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1020378
 14. Picot, A., Reichwald, R. & Wigand, R. (2008). *Information, Organization and Management*. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.
 15. Chapman C., Hopwood A. & Shields, M. (2007). *Handbooks of Management Accounting Research*. Kidlington: Elsevier Science.
 16. Voronova, Ye. Yu. (2012). Institutional aspects of management accounting. Moskva.
 17. Groves, T. (1973). Incentives in teams. *Econometric*, 41, 617-631.
 18. Chow, C.W., Cooper, J.C. & Waller, W.S. (1988). Participative budgeting: effects of a truth inducing pay scheme and information asymmetry on slack and performance. *The Accounting Review*, 63, 111-122.
 19. Waller, W.S. (1988). Slack in participative budgeting: the joint effects of a truth-inducing pay scheme and risk preferences. *Accounting, Organizations and Society*, 13, 87-98.

Стаття надішла до редакції 26.05.2013 р.

Ірина Володимирівна ПЕРЕВОЗОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри обліку і аудиту,
Івано-Франківський національний університет нафти і газу
вул. Карпатська, 15, м.Івано-Франківськ, 76019, Україна
E-mail: perevozova@ukr.net
Телефон: +380673423720

Олеся Михайлівна ГАЛЬКО

студентка,
Івано-Франківський національний університет нафти і газу
вул.Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ, 76019, Україна

**ВИРІШЕННЯ СПОРІВ З ПРИВОДУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА
ПРЕТЕНЗІЙНОЮ СХЕМОЮ**

Перевозова, І. В. Вирішення спорів з приводу дебіторської заборгованості за претензійною схемою [Текст] / Ірина Володимирівна Перевозова, Олеся Михайлівна Галько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шарaban (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 350-356. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто основні шляхи врегулювання дебіторської заборгованості в ринкових умовах на претензійному етапі. Показано з точки зору цивільного та господарського законодавства процес перетворення дебіторської заборгованості на сумнівну та безнадійну з подальшим контролем її постачальником. Проаналізовано альтернативні способи погашення дебіторської заборгованості: бартер, вексель або переуступлення права вимоги та юридичне оформлення даних процесів. Висвітлено етапи, що характеризують претензійну схему при несплаті боржником обумовленої суми. Зазначено умови в договорах, що полегшують контроль за заборгованостями та сприяють уникненню зайвих непорозумінь. Наведено аспекти бухгалтерського обліку при альтернативному вирішенні спорів. Обумовлено переваги та недоліки претензійної схеми та актуальність економічної експертизи при розгляді питань у досудовому порядку з можливістю подальшого розгляду справи у суді.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, претензія, претензійна схема, бартер, переуступка боргів.

Ірина Владимировна ПЕРЕВОЗОВА

Олеся Михайловна ГАЛЬКО

**РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ ПО ПОВОДУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО
ПРЕТЕНЗИОННОЙ СХЕМЕ**

Аннотация

Рассмотрены основные пути урегулирования дебиторской задолженности в рыночных условиях на претензионном этапе. Показан с точки зрения гражданского и хозяйственного законодательства процесс превращения дебиторской задолженности на сомнительную и безнадежную с последующим контролем ее поставщиком. Проанализированы альтернативные способы погашения дебиторской задолженности: бартер, вексель или переуступка права требования и юридическое оформление данных процессов. Показаны этапы, характеризующие претензионную схему при неуплате должником оговоренной суммы. Отмечены условия в договорах, которые облегчают контроль по задолженностям и способствуют избежанию лишних недоразумений. Приведены аспекты бухгалтерского учета при альтернативном разрешении споров. Обусловлены преимущества и недостатки претензионной схемы и актуальность экономической экспертизы при рассмотрении вопросов в досудебном порядке с возможностью дальнейшего рассмотрения дела в суде.

Ключевые слова: альтернативное погашение задолженности, бартер, вексель, дебиторская задолженность, претензия, переуступка долга.

Iryna Volodymyrivna PEREVOZOVA

PhD, Associate Professor,
Lecturer, Department of Accounting and Audit
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk, 76019, Ukraine
E-mail: perevozova@ukr.net
Phone: +380673423720

Olesia Mykhailivna HALKO

4th year student of Accounting and Audit
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk, 76019, Ukraine

SETTLEMENT OF DISPUTES ON ACCOUNTS RECEIVABLE WITH CLAIM SCHEME

Abstract

The basic ways of resolving accounts receivable in market conditions at the pretentious stage are examined. The process of converting accounts receivable into the doubtful and hopeless with its subsequent control by supplier is shown in terms of civil and economic legislation. Alternative methods of accounts receivable recovery: barter, bill, exchange or assignable license requirements and legal support these processes are analyzed. The steps that characterize the ambitious scheme for non-payment of agreed sum by the debtor are shown. Conditions specified in the contracts, which facilitate debts monitoring and contribute to avoiding unnecessary misunderstandings are considered. The aspects of accounting for alternative dispute resolution are defined. The advantages and drawbacks of ambitious scheme and the relevance of economic expertise in consideration of pre-trial procedure with the possibility of further case trial are highlighted.

Keywords: accounts receivable, alternative debt, assignable debt, barter, bill, claims.

JEL Classification: M41

Вступ. У сучасних умовах господарювання особливу увагу суб'єкти підприємницької діяльності звертають на наявні засоби для розрахунків, особливо стосовно коштів, іммобілізованих з поточної діяльності. Тому дедалі більшої актуальності набуває належна організація інкасації дебіторської заборгованості підприємства.

Об'єктивні та суб'єктивні причини несплачених вчасно сум цього виду активів спонукають підприємство до вживання комплексу дій, спрямованих на її отримання, тобто до вирішення спорів з приводу вказаного питання: спочатку шляхом мирного врегулювання (акти звірок, взаємозаліки, виставлення претензій), далі – шляхом судового врегулювання. Слід зазначити, що відсутність виваженої системи роботи з покупцями на підприємстві (саме їх заборгованість підприємству спричиняє виникнення дебіторської заборгованості за поставлені продукцію, товари тощо) може мати неприємні, а подеколи -фатальні наслідки для підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Різноманітність шляхів вирішення проблем з дебіторською заборгованістю зумовлює її поглиблене вивчення як в Україні, так і за кордоном. Зокрема, дослідженням дебіторської заборгованості займалися як українські вчені, серед яких М. І. Баканов, І. О. Бланк, М. Д. Білик,

Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. Гуня, М. І. Диба, О. Єлісеєва, В. П. Завгородній, В. С. Лень, Г. В. Нашкерська, В. К. Орлова, К. С. Сурніна, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін., так і іноземні науковці, а саме: Є. Брікхем, Р. Дамарі, Д. Стоун, С. Хенк, К. Хітчинг, К. Хувер та ін.

Мета статті – систематизувати та висвітлити особливості застосування претензійної схеми при вирішенні спорів за дебіторською заборгованістю підприємства з окресленням можливих сценаріїв розвитку.

Виклад основного матеріалу. Претензійна схема витребування у підприємства-боржника суми заборгованості є складовою однієї з частин системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, зокрема тієї, яка складається з переліку дій, спрямованих на запобігання (зниження) ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості. Іншою частиною цієї системи є кредитна політика підприємства. Фактично, ці частини стосуються управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості [13].

Згідно із тлумаченням Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату [6]. У закордонній практиці accounts receivable (англ.) трактується як рахунки

дебіторів, рахунки до отримання, дебітор по розрахунку.

З потребою уточнення кола осіб, які можуть виступати в ролі дебіторів, такі дослідники питань дебіторської заборгованості, як Є. О. Іванов, К. С. Сурніна, М. Д. Білик [10; 12; 7], розглядають її як кошти, вилучені в підприємства, або які певний термін перебувають в інших осіб. Зокрема М. Д. Білик зазначає, що: «Дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства» [7, с. 28]. Таке визначення не є коректним, адже не завжди вилучені кошти є дебіторською заборгованістю. Окрім того, надходження грошових коштів як платні від дебіторів - це окрема технологічна ланка ланцюга фінансового циклу діяльності підприємства та запорука його платоспроможності. Тому, що більша питома вага готової продукції, товарів, робіт і послуг, які реалізуються на умовах відстрочки платежів, то важливіша наявність адекватної ефективної системи контролю за надходженням грошових коштів на підприємство в оплату такої реалізації.

У бухгалтерському обліку заборгованість дебіторів класифікується як актив. Але чи це справді так? Адже актив – це контрольовані підприємством, отримані у результаті минулих подій ресурси, використання яких у майбутньому призведе до економічних вигод. Ці вигоди становлять грошові кошти та інші активи, які підприємство отримує від покупця в майбутньому.

Поява цього виду активів спостерігається при передачі постачальником продукції, товарів, виконанні робіт, наданні послуг, тобто при переході усіх ризиків і вигід покупцю. Підприємство-постачальник втрачає контроль і право на переданий товар (продукцію, послуги), зате набуває нових прав – отримання грошової компенсації в обумовлений термін. Клопоти підприємства з приводу цього виду прав виникають при простроченні частини оплати або всієї суми покупцем у супереччю умовам договору поставки.

На практиці виникають ситуації, коли така категорія активів перетворюється на турботи підприємства щодо повернення коштів або реалізованих товарів, продукції. А отже, це пов'язано з певним родом витрат задля отримання підприємством вже фактично зароблених коштів (адже визнання доходу відбулось у момент реалізації, при цьому одночасно виникло зобов'язання з податку на додану вартість, а також сума доходу за вирахуванням витрат на саму продукцію, товари, роботи, послуги віднеслась до об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств). Зазначимо, що несплата заборгованості покупцем несе певні ризики для підприємства, величина яких збільшується з кожним днем такого прострочення, адже навіть

невеликі суми боргів спричиняють платіжний дефіцит суб'єкта господарювання.

Отже, питання, яку ж частку грошових коштів підприємство реально отримує з реалізації, необхідно ставити управлінському персоналу задовго до моменту самої реалізації.

Серед числа досудових варіантів урегулювання питань щодо дебіторської заборгованості найпоширенішою є претензійна схема. Її суть полягає у виставленні боржнику обґрунтованої вимоги стосовно сплати боргу за отримані товари, продукцію, роботи, послуги (Це один з варіантів застосування претензійної схеми, оскільки її може бути застосовано і в інших випадках: постачальник не дотримався умов договору, виявлено нестачу відвантажених запасів тощо).

Основою схеми є письмова вимога, адресована до боржника, про усунення та добровільне виправлення порушень виконання зобов'язання – претензії. Цей документ підписується уповноваженою особою підприємства і надсилається рекомендованим листом або вручається під підпис.

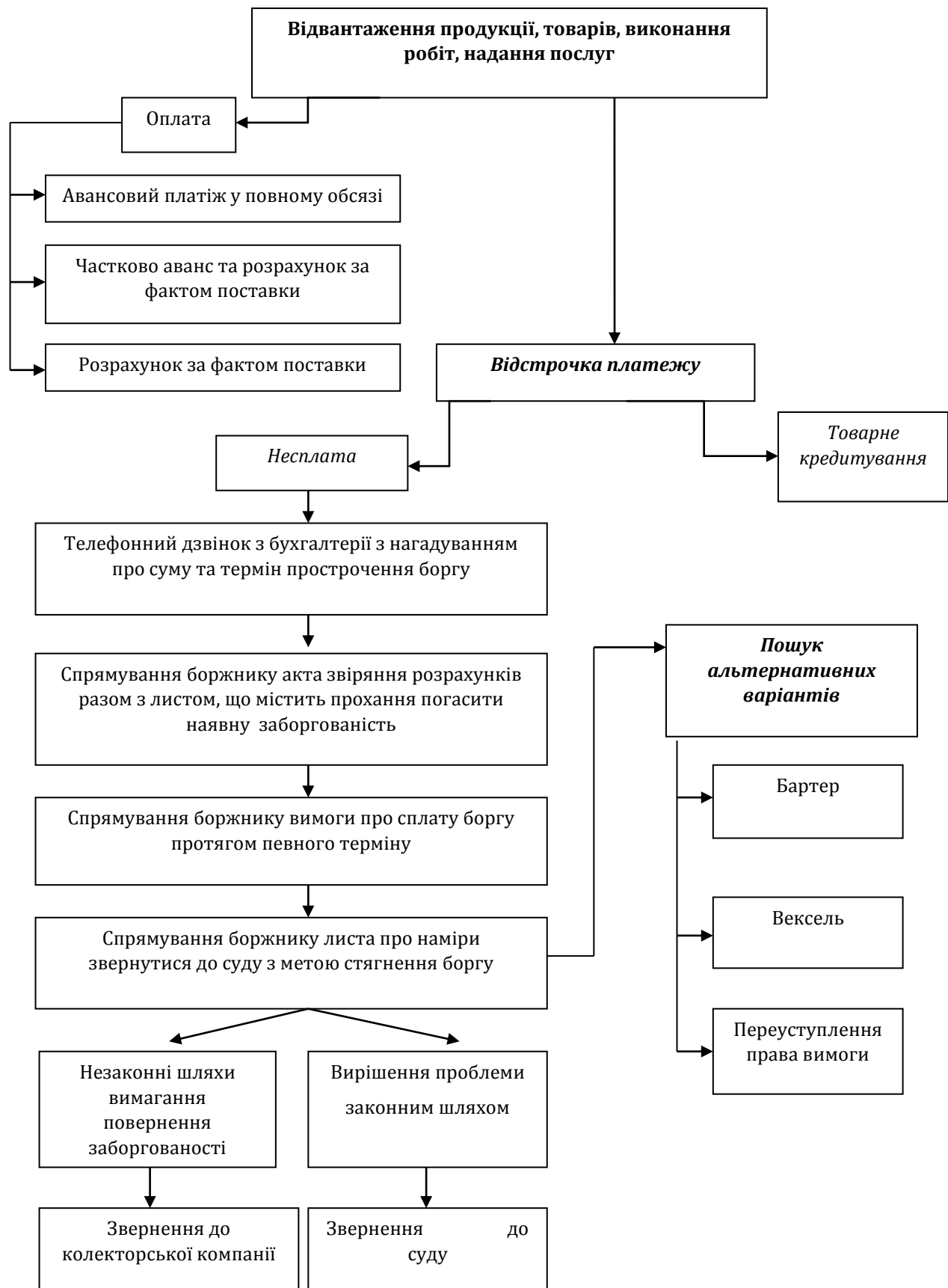
Ілюстрація застосування претензійної схеми в контексті питання інкасації дебіторської заборгованості наведена на рис. 1.

Претензія розглядається у місячний термін з дня отримання претензії [8]. Опісля дебітор дає відповідь з визнанням претензії частково або повністю, відмовою від визнання з одночасним зазначенням мотивів відмови або не відповідає взагалі. Останній випадок є прямим приводом для звернення до суду.

Зазначимо, як свідчить практика, що питання врегулювання спірних моментів прописуються в договорах, зокрема щодо термінів погашення заборгованості, розрахунку пені тощо, а в разі, коли у договорі строк не вказано, погашення заборгованості має відбуватись за першою вимогою постачальника у семиденний термін з дня висування вимоги, якщо обов'язок негайного виконання не впливає із договору або актів цивільного законодавства (п. 2 ст. 530 Цивільного кодексу України [3]).

Боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також 3% річних від простроченої суми, якщо інший розмір відсотків не встановлено договором або законодавством (ч. 2 ст. 625 ЦКУ [3]).

Крім того, у ст.231 Господарського кодексу України [1] визначено, що за порушення грошових зобов'язань встановлюють *штрафні санкції* (пеню) у відсотках, розмір яких визначається за обліковою ставкою Національного банку України за весь час користування чужими коштами, якщо інший відсоток не передбачено законом або договором.



Джерело: розроблено авторами

Рис. 1. Претензійна схема в контексті питання інкасації дебіторської заборгованості

Розмір пені встановлюють за згодою сторін у момент підписання договору або в ході судового розгляду питання, але він не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла у період, за який сплачується пеня.

Суттєвим полегшенням контролю за заборгованостями та уникненням зайвих непорозумінь є обумовлення можливості *звірння взаємних розрахунків* у договорі.

Надсилання *листів про наміри* звернення до суду з метою врегулювання погашення суми часто виступає у ролі каталізатора вирішення такої ситуації. Це сприяє сплаті заборгованості грошовими коштами або наштовхує на пошук альтернативних шляхів погашення суми дебіторської заборгованості: бартером, векселем, переуступкою тощо.

Так бартер – погашення заборгованості шляхом зустрічного відвантаження продукції, товарів, надання послуг тощо. При цьому згідно із ст.1053 ЦКУ повинна відбутися новація – припинення первісного зобов'язання шляхом заміни його на нове зобов'язання. Так договір купівлі-продажу перетворюється на договір міни (ст.715 ЦКУ).

Щоб здійснити зміну первинного договору, необхідно укласти додаткову угоду (угоду про новацію), у якій варто передбачити такі моменти:

- сформулювати положення про зміну грошової форми розрахунків на негрошову;
- чітко визначити момент переходу права власності (згідно зі ст.715 ЦКУ це момент одночасного передання майна або товару);
- якщо вартості обмінюваного та уже переданого активу відрізняються, то передбачається доплата [9].

Договір міни впливатиме на відображення в податковому обліку, зокрема на суму доходу від реалізації, що повинен визначатися в розмірі договірної ціни, але не нижче від звичайної [2]. Тобто якщо при відвантаженні продукції дохід було визнано в сумі, ніжчій звичайної ціни, то на дату укладання угоди про новацію його потрібно збільшити.

ГКУ в ч. 7 с. 164 передбачає, що дебітор може забезпечити свою заборгованість векселем – борговим цінним папером, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму векселедержателю.

Варто пам'ятати, що відповідно до ст.4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» векселі можуть надаватися тільки після фактичного відвантаження продукції, надання послуг, виконання робіт [4].

Цивільне законодавство не забороняє суб'єктам господарювання розпоряджатися своїми договірними зобов'язаннями, в результаті чого при спорі двох сторін може з'явитися третя.

Тут іде мова про переуступлення права вимоги іншому кредитору, що регламентується ст. 512 ЦКУ. У цьому випадку зміна кредитора може відбуватися без згоди боржника. Також ч.3 ст.656 ЦКУ передбачає, що право вимоги може бути предметом купівлі-продажу.

При цьому у бухгалтерському обліку доходом чи витратами при операції уступлення права вимоги є лише фінансовий результат від цієї операції, що ніяк не пов'язаний з сумою дебіторської заборгованості, що передається [11].

Спираючись на пп.196.1.5 ПКУ, підкреслимо, що уступка права вимоги не є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо боргові зобов'язання передаються в обмін на грошові кошти або цінні папери. Тут також зазначається, що операції факторингу не є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо вони здійснюються фінансовими установами щодо боргу, об'єктом якого є грошові кошти чи боргові інструменти [2].

Якщо ж на боржника не подіють ні попередження, ні переговори, то зацікавленій стороні залишається звернутись до колекторської компанії, що займеться вимогою боргів професійно, або ж одразу до суду, подавши разом з усіма документами ті, що підтверджують здійснення дій за претензійною схемою досудового врегулювання спору. Зазначимо, що колекторська діяльність законодавчо не врегульована, тому будь-яке вимагання боргу без попереднього переуступлення і відповідно повідомлення боржника є незаконним.

Зазначимо, що втрати кредитора зумовлюються також знеціненням грошей у часі, адже основними чинниками зміни вартості грошей через певний період є інфляція – підвищення рівня споживчих цін, ризик – нестабільність, невпевненість у майбутньому, та схильність до ліквідності – очікування при вкладенні коштів високої винагороди як компенсації за втрату ліквідності.

Для підприємства, що очікує на повернення суми боргу, відсутність грошових коштів спричинює ризики отримання все меншої вигоди при тривалішому процесі сплати боргу.

Ст. 231 Господарського кодексу визначає, що повернення простроченої суми повинне відбуватись не за номіналом, а з урахуванням індексу інфляції, а також з поверненням 3% (або іншого обумовленого відсотка) від суми боргу у вигляді пені [1].

Однак при найпростішому інвестуванні коштів – залученні їх на депозит – підприємство отримало б значно більшу суму річних.

Бухгалтерські кореспонденції при застосуванні альтернативних шляхів погашення дебіторської заборгованості відображені на рис. 2.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, запорукою забезпечення платоспроможності суб'єкта господарювання є

виважена система управління дебіторською заборгованістю підприємства, складовою частиною якої є претензійна схема витребування у підприємства-боржника суми заборгованості. Доцільною є розробка загальної схеми висування претензій підприємствам-боржникам, з конкретизацією її умов для конкретного дебітора.

Застосування налагодженої претензійної схеми з попереднім моніторингом фінансового стану підприємств-покупців суттєво зекономить час та

значно зменшить витрати на отримання суми заборгованості. (Зокрема, відповідно до п.2 ст.4 Закону України «Про судовий збір» звернення до суду коштуватиме як мінімум 1%, але не менше 0,2 та не більше 3 розмірів мінімальної заробітної плати. Водночас претензія вимагає лише витрат на представлення її контрагенту-порушнику. В окремих випадках за необхідності можливі витрати на проведення експертизи).

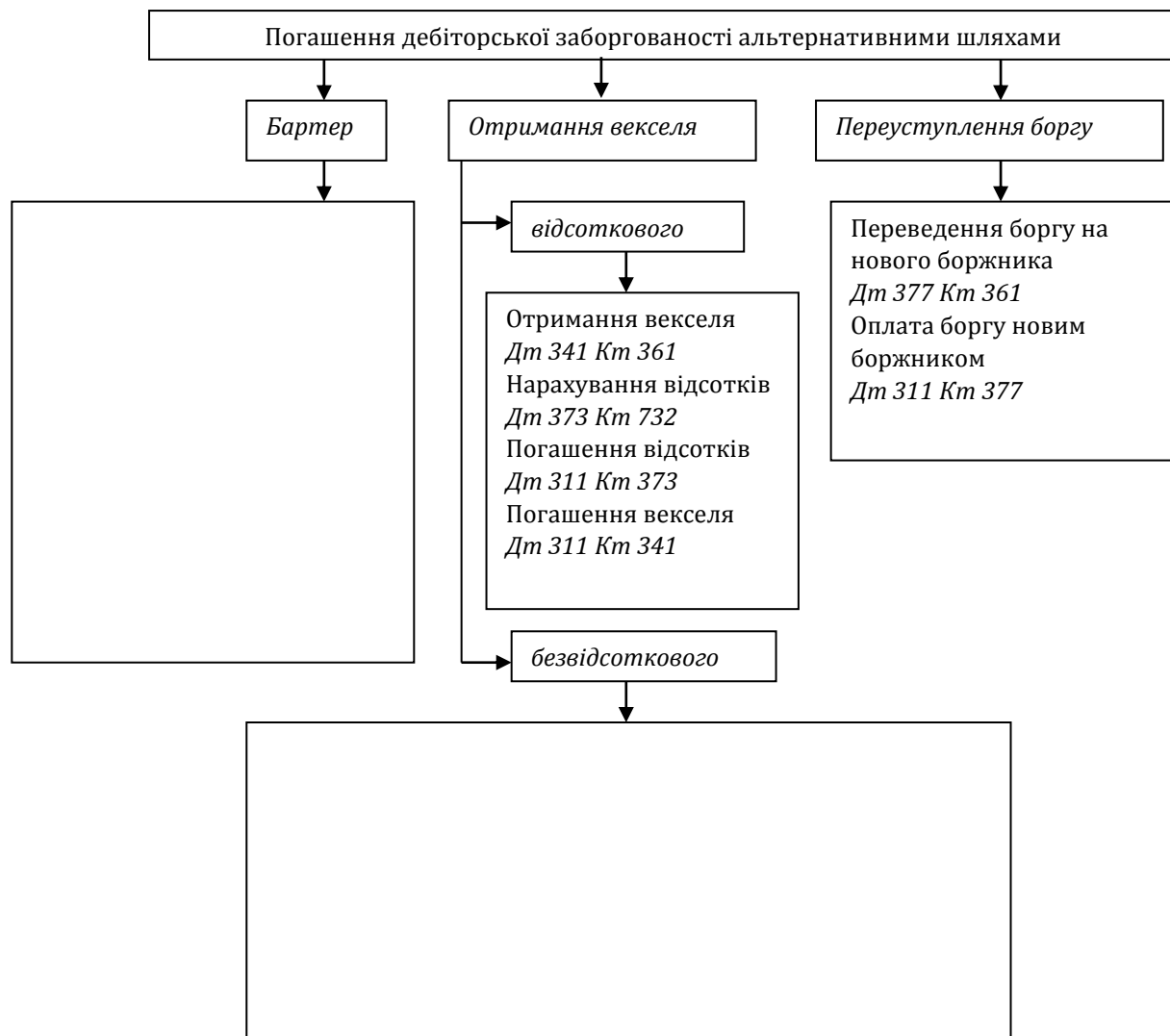


Рис. 2. Облік при альтернативних способах погашення дебіторської заборгованості.

Джерело: розроблено авторами

Наголосимо, що у випадку незадоволення претензії кредитор завжди може звернутися з позовною заявою до суду, а проведена претензійна

робота буде підтвердженням дій стосовно намірів мирного врегулювання спору.

Список літератури

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [чинний: Редакція від 03.02.2013 р.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [чинний: Редакція від 16.12.2012 р.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Цивільний кодекс України: кодекс від 16.01.2003 р. №435-IV [чинний: Редакція від 19.01.2013]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

-
4. Про обіг векселів в Україні : закон України №2374-14 від 05.04.2001 р.
 5. Про судовий збір : закон України №3674-6 від 08.07.2011 р.
 6. Дебіторська заборгованість : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10.
 7. Білик, М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст] / М. Д.Білик// Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24-36.
 8. Волинец, О. Учет расчетов по претензиям/ О. Волинец // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2012. – № 52.
 9. Єгорова, І. Договір із фізособою: був продаж, а став бартер/ І. Єгорова // Баланс. – 2012. – № 84.
 10. Іванов, Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства [Текст] / Є. О. Іванов// Вісник МСУ. – 2009. – С. 35-38.
 11. Остапенко, Н. Бухгалтерський і податковий учет операцій уступки права требования / Н. Остапенко // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2012. – №50.
 12. Сурніна, К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз і аудит/ К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19с.
 13. Хома, І. Б. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / І. Б. Хома, Н. І. Андрушко, К. М. Слюсарчик. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 344 с.

References

1. Economic Code of Ukraine (2003) L. No. 436-12.
2. Tax Code of Ukraine (2010) № 2755-6.
3. The Civil Code of Ukraine (2003) № 435-6.
4. The Law of Ukraine «About the use of bills of Ukraine» (2001) L. No. 2374-14.
5. The Law of Ukraine «About the Court Fees» (2011) L. No. 3674-6.
6. Accounting Standard 10 "Receivables" (1999) L. No. 237.
7. Bilyk, M. (2003). The Management of Accounts Receivable [Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu]. *Finance Ukraine. Ministry of Finance of Ukraine*, 12, 24-36.
8. Volynets, O. (2012). The Accounting Calculations to the Claim [Uchet raschetov po pritenziiam]. *Express analysis of laws and regulations*, 52.
9. Egorov, I. (2012). The Contract with the Individual: transforming sales into barter [Dohovir iz fizosoboiu: був prodazh, a stav barter]. *Balance*, 84.
10. Ivanov, E. (2009). The Classification of the Factors that Affect the Overall Company's Accounts Receivable [Klasyfikacia factoriv shcho vplyvaiut na zahalnyi riven debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva]. *Visnyk MSU*, 35-38.
11. Ostapenko, N. (2012). The Accounting and Tax Treatment of the Transaction Cession [Bykhhaltenskii i nalohovyi uchet operacii ustupki prava trebovaniia]. *Express analysis of laws and regulations*, 50.
12. Surnina, K. (2002). The Improvement of the Accounting and Accounts Receivable Debt of the Enterprise [Udoskonalennia obliku debitorskoi zaborhovanosti promyslovykh pidpriemstv]. *Accounting, analysis and audit*, 19.
13. Khoma, S. (2009). Financial Analysis [Finansovyi analiz] (344 p.). Lviv: Lvivska politehnika.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.

Наталя Василівна ПІСКУНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет
вул. Челюскінців, 198 А, м. Донецьк, 83086, Україна
E-mail: piskunova_donnu@mail.ru
Телефон: +380623384263

Маргарита Геннадіївна ФЕДОРЕЦЬ

бухгалтер, торговий дім «М'ясна весна», м. Донецьк

Катерина Сергіївна ПІСКУНОВА

Донецький національний університет
вул. Челюскінців, 198 А, м. Донецьк, 83086, Україна
E-mail: piskunova_donnu@mail.ru
Телефон: +380623384263

**АНАЛІЗ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЯК ВАЖЛИВА ЛАНКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Піскунова Н. В. Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства [Текст] / Наталя Василівна Піскунова, Маргарита Геннадіївна Федорець, Катерина Сергіївна Піскунова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 357-364. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Найважливішим елементом системи управління витратами є аналіз, головною метою якого є інформаційне забезпечення, всебічна оцінка досягнутих результатів та обґрунтування управлінських рішень щодо їх подальшої раціоналізації. Досягнення цієї мети здійснюється шляхом вирішення аналітичних задач, згрупованих у три блоки дослідження: стратегічного аналізу, поточного (оперативного) аналізу, ретроспективного (підсумкового) аналізу. Вибір основних оцінних показників залежить від обраної стратегії підприємства і способу формування конкурентних переваг його продукції на ринку. При цьому можуть бути використані як абсолютні показники, так і відносні стосовно суми вкладених витрат. Для покращення організації оперативного та підсумкового контролю витрат на виробництво підприємств машинобудівної галузі розроблено систему відносних аналітичних показників, які дозволяють найбільш повно оцінити ефективність управління не тільки виробничими витратами, але і витратами періоду. Основною перевагою запропонованої системи відносних показників є їх систематизація та взаємопов'язування в групи показників, що доповнюють один одного.

Ключові слова: аналіз, машинобудування, система показників, контроль, управління.

Наталья Васильевна ПИСКУНОВА

Маргарита Геннадиевна ФЕДОРЕЦ

Екатерина Сергеевна ПИСКУНОВА

**АНАЛИЗ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО ЭФФЕКТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

Важнейшим элементом системы управления затратами является анализ, главной целью которого является информационное обеспечение, всесторонняя оценка достигнутых результатов и обоснование управленческих решений по их дальнейшей рационализации. Достижение этой цели осуществляется

путем решения аналитических задач, сгруппированных в три блока исследования: стратегического анализа, текущего (оперативного) анализа, ретроспективного (итогового) анализа. Выбор основных оценочных показателей зависит от выбранной стратегии предприятия и способа формирования конкурентных преимуществ его продукции на рынке. При этом могут быть использованы как абсолютные показатели, так и относительные касающиеся суммы вложенных затрат. Для улучшения организации оперативного и итогового контроля затрат на производство предприятий машиностроительной отрасли разработана система относительных аналитических показателей, которые позволяют наиболее полно оценить эффективность управления не только производственными затратами, но и расходами периода. Основным преимуществом предлагаемой системы относительных показателей является их систематизация и взаимоувязка в группы показателей, дополняющих друг друга.

Ключевые слова: анализ, машиностроение, система показателей, контроль, управление.

Natalia Vasylivna PISKUNOVA

PhD, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit
Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 198 A, Donetsk, 83086, Ukraine
E-mail: piskunova_donnu@mail.ru
Phone: +380623384263

Margaryta Gennadiivna FEDORETS

Accountant, Trade house «Mjasna vesna», Donetsk

Kateryna Sergiivna PISKUNOVA

Donetsk National University
Chelyuskintsev str., 198 A, Donetsk, 83086, Ukraine
E-mail: piskunova_donnu@mail.ru
Phone: +380623384263

**ANALYSIS OF PRODUCTION COST AS AN IMPORTANT LINK OF EFFECTIVE
MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Abstract

The most important element of cost management system is the analysis, the main aim of which is information security, a comprehensive assessment of the achieved results and the rationale for management decisions on their further rationalization. This goal is accomplished by solving analytical tasks, grouped in three blocks of the research: strategic analysis of the current (operational) analysis of retrospective (final) analysis. Selection of key performance indicators depends on the chosen strategy of the company and method of forming the competitive advantages of its products to the market. At the same time this can be used as an absolute value and relative to the amount of the invested costs. To improve the operational and the final control of expenses for manufacture of the enterprises of machine building industry there has been developed system of relative analytical indicators, which allows you to more fully assess the effectiveness of management not only by production costs, but also costs of the period. The main advantages of the proposed system of relative indicators are their systematization and cohesion of the group of indicators that complement each other.

Keywords: analysis, machine building, the system of indicators, control, management.

JEL Classification: M110, M410

Вступ. Управління витратами є важливим і одним із найскладніших питань у діяльності керівників підприємств. Від рівня та динаміки витрат залежать прибутки або збитки як окремих суб'єктів господарювання, так і ефективність формування національного доходу держави. Для досягнення і збереження належного рівня конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі підприємствам необхідно здійснювати ґрунтовний аналіз зовнішнього та

внутрішнього середовища функціонування. Дані цього аналізу використовуються у прогнозуванні собівартості продукції, пошуку можливостей зниження витрат, цін продукції.

Управління витратами та методи їх розрахунку є предметом дослідження таких вчених, як І. Білоусова, Г. Савицька, В. Іваненко, Е. Мних, О. Мачулка, І. Панченко, П. Попович, Н. Черткова, М. Чумаченко та інші, у працях яких розглядаються проблеми обліку та

калькулювання, класифікації витрат, сучасні методики аналізу та планування.

Метою статті є проведення аналізу витрат на підприємствах машинобудування та розробка системи взаємозв'язаних збалансованих відносних показників, що характеризують ефективність управління витратами.

У вітчизняній теорії науково-методичним розробкам щодо аналізу витрат традиційно надавалося велике значення. Однак, враховуючи сучасні особливості ринкового господарювання, необхідно адаптувати накопичений науково-практичний потенціал, привести його у відповідність до сучасних нормами обліку та вимогами ринку. Аналіз витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їх оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації [4]. Досягнення цієї мети здійснюється шляхом вирішення аналітичних задач, згрупованих у три блоки дослідження: стратегічний, поточний (оперативний) та ретроспективний (підсумковий) аналіз.

Задачі стратегічного аналізу націлені на визначення головної мети підприємства, яка передбачає, як правило, отримання максимального прибутку через посилення своїх конкурентних переваг. Досягнення стратегічних цілей передбачає розробку тактичних заходів, які на окремих часових відрізках можуть тимчасово збільшувати рівень грошових витрат. Головним критерієм нашого дослідження є визначення таких заходів, які не просто знижують витрати, а дозволяють більш швидкими темпами збільшити дохід і підвищити конкурентоспроможність товару [7, с. 408-411].

Найважливішим напрямом підсумкового (ретроспективного) аналізу є вивчення структури та динаміки витрат як на рівні всього підприємства, так і на рівні окремих центрів відповідальності. Аналіз динаміки здійснюється з метою вивчення загальних тенденцій таких показників, як абсолютний розмір витрат від звичайної діяльності, витрат від операційної діяльності; собівартість реалізованої продукції (виробничі витрати); адміністративні витрати, витрати на збут; інші операційні витрати; собівартість окремих видів продукції. При дослідженні динамічних рядів з названих показників необхідно нейтралізувати вплив кількісного фактора шляхом перерахунку прямих виробничих витрат на обсяг реалізації (виробництва). Аналіз динаміки загальних витрат та окремих її елементів необхідно порівнювати з тенденціями щодо показників доходу, темпів інфляції, динаміки масштабів діяльності підприємства. Аналіз структури дає загальне уявлення про значущість окремих елементів та статей витрат, дозволяє визначити

ресурсомісткість окремих видів продукції, сегменти особливої уваги менеджерів та нераціональні напрями витрачання ресурсів. Поєднання аналізу структури та динаміки дозволяє комплексно підійти до дослідження витрат і знайти слабкі та сильні сторони діяльності підприємства стосовно управління витратами.

Аналіз структури та динаміки витрат доцільно здійснювати за двома напрямками: за елементами та статтями витрат. Причому аналіз структури за елементами витрат може здійснюватись як по підприємству загалом, так і за окремими центрами відповідальності та по окремих видах продукції.

При здійсненні аналізу діяльності підприємств і об'єднань виділяють три етапи роботи: підготовчий, основний етап, підсумковий [5, с. 106-111]. У таблиці 1 наведено особливості і зміст кожного етапу аналізу витрат.

Проведемо аналіз витрат ПАТ «СКМЗ» на основі звітів про фінансові результати за 2009-2011 рр. Розрахунки здійснено на основі висвітленої підприємством інформації законодавчо визначеної публічної звітності на сайті державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [3].

Аналіз структури витрат ПАТ «СКМЗ» за економічними елементами (таблиця 2) свідчить про те, що виробництво машин та устаткування для машинобудування є дуже матеріаломістким.

Хоча спостерігається тенденція до зменшення частки матеріальних витрат у динаміці, питома вага цих витрат залишається значною: у 2008 р. – 62,83%, у 2009 р. – 93,62, а в 2010 р. – 82,72, у 2011 р. – 58,33%. Протягом 2008 – 2009 рр. спостерігалась тенденція до значного зниження частки витрат на оплату праці з 21,25% у 2008 р. до 2,88 % у 2009 р. Частка витрат на амортизацію незначна і знаходяться в межах 3%. Зменшення питомої ваги інших операційних витрат у загальних витратах, а потім різке збільшення майже у два рази потребує додаткового аналізу за окремими складовими.

Аналіз динаміки та структури витрат від звичайної діяльності подано в таблиці 3. Дані таблиці свідчать про тенденцію збільшення як виробничих, так і невиробничих витрат в абсолютному розмірі. Так у 2011 р. собівартість реалізованої продукції зменшилась на 321763 тис. грн, або на 62,36 %. Водночас частка цих витрат у загальних витратах від звичайної діяльності збільшилась з 41,52 % у 2009 р. до 50,48 % у 2011 р., тобто на 8,96 процентних пункти. При абсолютному зростанні витрат на збут на 3531 тис. грн їх частка у структурі збільшилась на 2,04 %. Адміністративні витрати збільшились: як в абсолютному розмірі на 7065 тис. грн, так і у відносному їх частка зросла з 0,68% у 2009 р. до 4,04% у 2011 р., або на 3,36%.

Таблиця 1. Характеристика основних етапів аналізу витрат підприємства

Етапи аналізу		Характеристика	Заходи
Підготовчий етап	Складання плану економічного аналізу	Визначення мети, завдань, предмета і об'єкта аналізу; Розподіл роботи між виконавцями; Визначення джерел інформації, системи показників, методів і прийомів аналізу; Рекомендації з послідовності і періодичності дослідження.	Складання плану аналізу і графіка його проведення; Розробка програми і всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків і т. д.)
	Забезпечення аналізу	Інформаційне забезпечення аналізу; Матеріально-технічне забезпечення.	Визначення інформаційної бази аналізу; Перевірка правильності даних; Проведення монографічних і соціологічних обстежень.
Основний етап	Оцінка інформаційних матеріалів	Систематизація інформації, оцінка її достовірності, достатності й адекватності програмі та визначеним методам аналізу.	Підбирання, перевірка повноти і якості використовуваної в аналізі інформації.
	Аналіз показників	Оцінка стану та ефективності діяльності об'єкта аналізу; Визначення показників і групування чинників впливу на величину собівартості; Визначення резервів підвищення ефективності господарювання.	Статистична обробка та узагальнення даних; Зіставлення показників; Складання аналітичних розрахунків; Факторний аналіз; Заповнення аналітичних таблиць.
Заключний етап	Остаточна оцінка результатів аналізу	Вивчення й узагальнення (групування, підрахунок) резервів виробництва; Визначення заходів з реалізації; Доведення до відома зацікавлених осіб про результати аналізу; Систематичний контроль за виконанням рішення	Складання висновків, доповідних записок по результатам аналізу; Коригування методики (за необхідністю) та організації аналізу; Апробація результатів; Розповсюдження передового досвіду.

* Примітка: доповнено відповідно до джерел [2; 5, с. 106-111; 10, с. 65-80].

Таблиця 2. Аналіз структури витрат за елементами по ПАТ «СКМЗ» за період 2008-2011 рр.

Елементи витрат	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Матеріальні витрати	153612	62,83	658756	93,62	234687	82,72	178672	58,33
Витрати на оплату праці	51957	21,25	20265	2,88	22054	7,77	39562	12,92
Відрахування на соціальні заходи	20285	8,30	9307	1,32	10501	3,70	17516	5,72
Амортизація	7184	2,94	7162	1,02	6673	2,35	8206	2,68
Інші операційні витрати	11456	4,69	8149	1,16	9806	3,46	62349	20,36
Разом	244494	100	703639	100	283721	100	306305	100

**Таблиця 3. Аналіз структури і динаміки витрат від звичайної діяльності
ПАТ «СКМЗ» за 2009-2011 рр.**

Види витрат	2009 р.		2010 р.		Відхилення від 2009 р.			2011 р.		Відхилення від 2009 р.		
	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %	Абсолютне, тис. грн.	%	Процентні пункти	Сума, тис. грн.	Структура, %	Абсолютне, тис. грн.	%	Процентні пункти
1. Собівартість реалізованої продукції	515987	41,52	461834	47,40	-54153	-10,50	5,88	194224	50,48	-321763	-62,36	8,96
2. Адміністративні витрати	8471	0,68	9932	1,02	1461	17,25	0,34	15536	4,04	7065	1,37	3,36
3. Витрати на збут	6257	0,50	5906	0,61	-351	-5,61	0,10	9788	2,54	3531	0,68	2,04
4. Інші операційні витрати	566191	45,56	365905	37,56	-200286	-35,37	-8,00	127701	33,19	-438490	-84,98	12,37
5. Фінансові витрати	25302	2,04	19810	2,03	-14972	-59,17	-1,30	7926	2,06	-14972	-2,90	-1,30
6. Витрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Інші витрати	120328	9,68	109575	11,25	-10753	-8,94	1,56	28736	7,47	-91592	-17,75	-2,21
8. Витрати від надзвичайних витрат	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9. Податки на прибуток	280	0,02	1319	0,14	1039	371,07	0,11	854	0,22	574	0,11	0,20
10. Разом витрат від звичайної діяльності	1242816	100	974281	100	-268535	-21,61	-	384765	100,0	-858051	-166,29	-

Важливим напрямом аналізу в системі управління витратами є обґрунтування системи показників для оцінки ефективності управління витратами. Традиційним узагальнюючим синтетичним показником ефективності раціоналізації витрат операційної діяльності є коефіцієнт дієздатності (або рівень витрат на 1 грн доходу). Цей показник має три різновиди:

- виробнича собівартість на 1 грн вартості товарної продукції;
- собівартість реалізованої продукції на 1 грн доходу;
- загальні операційні витрати на 1 грн доходу.

Для оцінки ефективності управління витратами та дієвого їх контролю пропонується система показників, яку наведено у таблиці 4 [8].

Основною перевагою запропонованої системи відносних показників є їх систематизація та взаємопов'язування в групи показників, що доповнюють один одного. Наприклад, сума значень показників окупності собівартості реалізованої продукції, окупності адміністративних та збутових витрат, окупності інших операційних витрат дорівнює значенню узагальнюючого показника рівня загальних операційних витрат у розрахунку на 1 грн. операційних доходів. Застосування групи

взаємодоповнюючих показників дозволяє провести факторний аналіз зміни узагальнюючого показника питомих витрат на 1 грн. доходу та визначити основні резерви його зменшення і, відповідно, контролювати витрати на кожній стадії їх формування.

Аналогічна група взаємозв'язаних показників пропонується для оцінки рівня загальних витрат від звичайної діяльності на 1 грн. загальних доходів від звичайної діяльності. Так сума значень коефіцієнтів окупності операційних витрат, окупності фінансових витрат, окупності інших витрат дорівнює значенню загального коефіцієнта окупності витрат від звичайної діяльності. Якщо значення коефіцієнта питомих загальних операційних витрат вище значення коефіцієнта питомих витрат від звичайної діяльності, то це свідчить про позитивну рентабельність фінансової та інвестиційної діяльності, якщо ж навпаки, то витрати від цих видів діяльності не покриваються доходами, а отже, є збитковими. Ураховуючи принцип відповідності доходів і витрат, згідно з яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів, у систему оціночних показників необхідно ввести для кожної групи

доходів і витрат відповідні показники, що характеризують їх співвідношення [9, п. 18].

Таблиця 4. Система оціночних показників, які пропонуються для оцінки ефективності витрат

Показник 1	Методика розрахунку показника 2
1. Загальні операційні витрати на 1 грн. операційних доходів	$\frac{\text{Загальні операційні витрати}}{\text{Чистий дохід} + \text{інші операційні доходи}}$
1.1. Коефіцієнт питомої собівартості реалізованої продукції	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції (рах. 90)}}{\text{Чистий дохід} + \text{інші операційні доходи}}$
1.2. Коефіцієнт питомих адміністративних витрат	$\frac{\text{Адміністративні витрати (рах. 92)}}{\text{Чистий дохід} + \text{інші операційні доходи}}$
1.3. Коефіцієнт питомих витрат на збут	$\frac{\text{Витрати на збут (рах. 93)}}{\text{Чистий дохід} + \text{інші операційні доходи}}$
1.4. Коефіцієнт питомих інших операційних витрат	$\frac{\text{Інші операційні витрат (рах. 94)}}{\text{Чистий дохід} + \text{інші операційні доходи}}$
2. Загальні витрати від звичайної діяльності на 1 грн. загальних доходів від звичайної діяльності	$\frac{\text{Загальні витрати від звичайної діяльності (рах. 90 + 92 + 93 + 94 + 95 + 96 + 97)}}{\text{Загальні доходи від звичайної діяльності (рах. 70 + 71 + 72 + 74)}}$
2.1. Коефіцієнт питомих операційних витрат	$\frac{\text{Операційні витрати}}{\text{Загальні доходи від звичайної діяльності}}$
2.2. Коефіцієнт питомих витрат від участі в капіталі	$\frac{\text{Втрати від участі в капіталі (рах. 96)}}{\text{Загальні доходи від звичайної діяльності}}$
2.3. Коефіцієнт питомих фінансових витрат	$\frac{\text{Фінансові витрати (рах. 95)}}{\text{Загальні доходи від звичайної діяльності}}$
2.4. Коефіцієнт окупності інших витрат	$\frac{\text{Інші витрати (рах. 97)}}{\text{Загальні доходи від звичайної діяльності}}$
3. Витрати на 1 грн. доходів від іншої операційної діяльності	$\frac{\text{Витрати від іншої операційної діяльності (рах. 94)}}{\text{Доходи від іншої операційної діяльності (рах. 71)}}$
4. Витрати на 1 грн. доходів від інвестиційної діяльності (участі в капіталі)	$\frac{\text{Втрати від участі в капіталі (рах. 96)}}{\text{Доходи від участі в капіталі (рах. 72)}}$
5. Фінансові витрати на 1 грн. фінансових доходів	$\frac{\text{Фінансові витрати (рах. 95)}}{\text{Фінансові доходи (рах. 73)}}$
6. Витрати на 1 грн. доходів від іншої звичайної діяльності	$\frac{\text{Інші витрати (рах. 97)}}{\text{Інші доходи (рах. 74)}}$
Інші витрати на 1 грн. інших доходів	
7. Собівартість реалізованої продукції на 1 грн. чистого доходу	$\frac{\text{Собівартість реалізованої продукції (рах. 90)}}{\text{Чистий дохід (рах. 70)}}$
8. Частка постійних витрат у валовому прибутку	$\frac{\text{Адміністративні витрати (рах. 92) + Витрати на збут (рах. 93)}}{\text{Валовий прибуток}}$
8.1. Рівень адміністративних витрат у валовому прибутку	$\frac{\text{Адміністративні витрати (рах. 92)}}{\text{Валовий прибуток}}$
8.2. Рівень збутових витрат у валовому прибутку	$\frac{\text{Витрати на збут (рах. 93)}}{\text{Валовий прибуток}}$
9. Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції (рах. 90)}}$
10. Рентабельність операційної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Загальні операційні витрати}}$

Продовження таблиці 4

1	2
11. Рентабельність звичайної діяльності	$\frac{\text{Прибутки від звичайної діяльності}}{\text{Загальні витрати звичайної діяльності}}$
12. Податкове навантаження	$\frac{\text{Податок на прибуток}}{\text{Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування}}$
13. Питомі витрати на податок на прибуток	$\frac{\text{Податок на прибуток}}{\text{Загальні витрати звичайної діяльності}}$
14. Чиста рентабельність	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні витрати від звичайної діяльності}}$
15. Рівень витрат звичайної діяльності на 1 працівника	$\frac{\text{Загальні витрати звичайної діяльності}}{\text{Середньоспискова чисельність працівників, всього}}$

Оскільки кожен вид витрат має відповідний вид доходів, доцільно, крім загальних коефіцієнтів окупності витрат (показники 1, 2), ввести цільові показники окупності витрат, тобто порівнювати витрати і доходи, що одержані в результаті відповідного напрямку діяльності. Наприклад, витрати-доходи від операційної діяльності, від іншої операційної діяльності, від інвестиційної та фінансової діяльності (показники 3-7). Значення цих показників у межах до одиниці свідчить про позитивну рентабельність цього напрямку діяльності. Значення показника вище за одиницю свідчить про те, що витрати не покриваються відповідним джерелом доходів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, вибір основних

оціночних показників залежить від обраної стратегії підприємства і способу формування конкурентних переваг його продукції на ринку. При стратегічній орієнтації на підвищення ринкової вартості підприємства основними оціночними показниками ефективності управління витратами мають бути показники вартості капіталу підприємства, обсяг дисконтованих грошових потоків, сума створеної на підприємстві цінності, відносні показники питомих витрат, які взаємопов'язані з показниками рентабельності і є зворотними до них. При цьому можуть використовуватись як абсолютні показники, так і відносні стосовно суми вкладених витрат.

Список літератури

1. Белоусова, І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Белоусова І., М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит.- 2009.- №4. – С. 3-10.
2. Бойченко, Г. В. Аналіз прямих матеріальних витрат на промислових підприємствах України / Г. В. Бойченко // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 214-219.
3. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05763642>.
4. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей / В. І. Іващенко. – К.: НІЧЛАВА, 2001. – 204 с.
5. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
6. Мачулка, О. Облік та аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит.- 2008. – №10. – С. 30-34.
7. Мних, Е. В. Економічний аналіз: підручник для студентів вузів / Е. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2000. – 412 с.
8. Мокроусова, Т. О. Управління витратами підприємств машинобудування : автореф. дис. ...канд. екон. наук: (08.00.04) / Т. О. Мокроусова ; Інститут економіки промисловості НАН України. – Д., 2007.
9. Загальні вимоги до фінансової звітності : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13 р. № 73. – К., 2013.
10. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П. Я. Попович: підручник. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 365 с.

References

1. Belousova, I. (2009). *Problemy obliku vyrobnych vytrat i kal'kuljuvannja sobivartosti produkcii' v promyslovosti [Problems of the account of industrial expenses and calculation of cost of production in the industry]*. Buhgalters'kyj oblik i audit, 4, 3-10.
2. Boichenko, A. (2009). *Analiz prjamyh material'nyh vytrat na promyslovyh pidpryjemstvah Ukrai'ny [The analysis of direct material costs for industrial enterprises of Ukraine]*. Ekonomichnyj prostir, 23/2, 214-219.

-
3. State institution «Agency for stock market infrastructure development of Ukraine». (2012). *SMIDA.gov.ua*. Retrieved January 25, 2012, from <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05763642>.
 4. Ivashchenko, V. (2001). *Ekonomichnyj analiz gospodars'koi' dijal'nosti: navch. posibnyk dlja studentiv ekonomichnyh special'nostej [The economic analysis of economic activity: textbook for students of economic specialities]*. Kyiv: NICH LAVA.
 5. Kupalova, G. (2008). *Teorija ekonomichnogo analizu: navch. posib [The theory of economic analysis: textbook]*. Kyiv: Znannja.
 6. Machulka, O. (2008). *Oblik ta analiz vytrat: upravlins'kyj aspekt [Accounting and cost analysis: managerial]*. *Buhgalters'kyj oblik i audit*, 10, 30–34.
 7. Mnyh, E. (2000). *Ekonomichnyj analiz: pidruchnyk dlja studentiv vuziv [Economic analysis: a textbook for students of higher educational institutions]*. Kyiv: Centr navchal'noi' literatury.
 8. Mokrousova, T. (2007). *Management of Costs at the Machine-building Enterprises – Manuscript*. – The Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine, Donetsk.
 9. *Regulation (standard) of accounting 1 „General requirements to the financial statements“: approved by order of the Ministry of Finance of Ukraine of 07.02.13 g. № 73*. – Kyiv, 2013.
 10. Popovych, P. (2001). *Ekonomichnyj analiz dijal'nosti sub'ektiv gospodarjuvannja [Economic analysis of the activity of economic entities]*. Ternopil': Ekonomichna dumka.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2013 р.

Олеся Валеріївна РОМАНЕНКО

аспірантка,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
проспект Перемоги, 54/1, м.Київ, 03680, Україна
E-mail:olesya_romanenko@inbox.ru
Телефон:+380951854211

ДЕКОМПОЗИЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПРАКТИЧНУ ПЛОЩИНУ НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

Романенко, О. В. Декомпозиція результатів стратегічного аналізу діяльності інтегрованого підприємства в практичну площину на основі системи збалансованих показників [Текст] / Олеся Валеріївна Романенко // 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», 2013. – Том 13. – С. 365-371. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті аргументовано необхідність здійснення процесу декомпозиції сучасних стратегій інтегрованих підприємств для окремих підрозділів. Застосовано матричний підхід для формування системи планових показників кожного підрозділу. Запропоновано етапи імплементації стратегічних орієнтирів в оперативну діяльність інтегрованого підприємства. На основі системи збалансованих показників пропонуються підходи до втілення результатів стратегічного аналізу діяльності інтегрованих підприємств у практичну площину. Запропоновано визначати коефіцієнт стратегічної орієнтації діяльності окремих підрозділів, що дозволить визначати проблемні сфери та напрями діяльності інтегрованого підприємства.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегія, інтегроване підприємство, збалансована система показників, матричний підхід.

Олеся Валерієвна РОМАНЕНКО

ДЕКОМПОЗИЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРАКТИЧЕСКУЮ ПЛОСКОСТЬ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье аргументирована необходимость осуществления процесса декомпозиции, который касается существующих стратегий интегрированных предприятий для отдельных подразделений. Применен матричный подход для формирования системы плановых показателей каждого подразделения. Предложены этапы имплементации стратегических ориентиров в оперативную деятельность интегрированного предприятия. На основе системы сбалансированных показателей предложены подходы по внедрению результатов стратегического анализа деятельности интегрированных предприятий в практическую плоскость. Предложено определять коэффициент стратегической ориентации деятельности отдельных подразделений, что позволит определить проблемные сферы и направления деятельности интегрированного предприятия.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегия, интегрированное предприятие, сбалансированная система показателей, матричный подход.

DECOMPOSITION OF STRATEGIC ANALYZING ACTIVITY OF INTEGRATED ENTERPRISE INTO PRACTICE ON THE BASIS OF BALANCED PERFORMANCE SYSTEM

Abstract

The article deals with the necessity of conducting decomposition process of the existing strategies on the integrated enterprises for separate departments. The author implies the matrix approach to form the system of planed performance at each department. There have been suggested the stages of implementation of strategic points in the operational activity of the integrated enterprise. The approaches concerning implementation of the results of the strategic analysis of the activity on the integrated enterprise into practice are proposed on the basis of the balanced performance system. The efficiency of the strategic orientated activity should be determined, which allows to identify the problem spheres and the course of activity on the integrated enterprise.

Keywords: strategic analysis, strategy, integrated enterprise, balanced performance system, matrix approach.

JEL classification: L25

Вступ. Успішність реалізації довгострокових стратегій розвитку, які розробляються інтегрованими структурами в сучасних умовах, значною мірою залежить від того, наскільки в поточній діяльності підприємство спрямоване на їх досягнення.

Застосування стратегічних підходів до процесів аналізу діяльності підприємств повинно означати не лише комплексне дослідження результатів діяльності з метою обґрунтування змісту стратегії подальшого розвитку, а й імплементацію розроблених стратегій у поточну діяльність для конкретизації стратегічних завдань в планові показники, що й забезпечить їх реалізацію. Відповідно питання трансформації стратегії розвитку в набір конкретизованих показників діяльності на короткостроковий період є актуальними. А в умовах постійного удосконалення методів стратегічного аналізу діяльності інтегрованих структур, питання інформаційно-організаційного забезпечення стратегічного аналізу та практичне втілення його результатів у діяльність, набувають ще більшого значення.

Інтегровані підприємства – це підприємства, для яких складніше, порівняно з іншими, забезпечити практичну реалізацію стратегії, оскільки її втілення в конкретні планові показники є громіздким та багаторівневим процесом. Що стосується стратегічного аналізу діяльності інтегрованих структур, то традиційно в науковій літературі [4; 8; 9] досліджено методичні питання оцінки ефектів після злиття та поглинання. Напрацювань, які б стосувалися трансформації стратегії в практиці проведення стратегічного аналізу діяльності інтегрованих структур, практично немає.

Окремі питання організаційного забезпечення впровадження системи збалансованих показників в управління розвитком інтегрованих корпоративних структур наведено в роботі Гончаренко Н. Г., Науменко М. А. [1]. Оцінку рівня збалансованості системи показників проведено із застосуванням методу напівнормування у праці Наумової Г. І. [2]. Питання організації стратегічного обліку інтегрованої структури бізнесу в контексті застосування збалансованої системи показників розглядаються Пилипенком А. А. [10].

Мета дослідження полягає в розробці методичних підходів та обґрунтуванні організаційних процедур декомпозиції результатів стратегічного аналізу в практичну площину оперативної діяльності інтегрованих структур.

Основна частина. Стратегія інтегрованої корпорації формулюється на рівні топ-менеджменту головної (материнської компанії) і потребує простої конкретизації у вигляді системи показників для реалізації й узгодження як на рівні підприємства загалом, так і для окремих підрозділів. Стратегія як генеральний план дій підприємства на перспективу може містити набір цілей, що не є кількісно-вимірюваними, однак їх досягнення можливе винятково за рахунок чіткої організації функціонування підприємства в усіх сферах діяльності, що потребують кількісно-вимірюваних оперативних завдань.

Для того, щоб забезпечити системність та чіткість процесу трансформації стратегії в показники діяльності інтегрованого підприємства, слід, на нашу думку, використати матричний підхід, за допомогою якого ми будемо мати набір показників за кожним важливим для реалізації

стратегії напрямом або у кожному підрозділі (рис. 1).

Чітка ідентифікація показників та їх кількісних значень дає можливість використати механізми контролінгу в процесі імплементації стратегії в

оперативну діяльність підприємства та забезпечити організацію обліково-аналітичної роботи у всіх підрозділах інтегрованого підприємства.



Умовні позначення: V – обсяг виробництва, I – обсяг інвестицій, C – собівартість продукції, P – прибуток підприємства, інші.

Рис. 1. Графічна інтерпретація процесу імплементації стратегії в систему планових показників діяльності інтегрованого підприємства

Дійсно, формулювання стратегії розвитку підприємства і навіть її кількісна визначеність на рівні окремих підрозділів не забезпечує розуміння безпосередньо виконавцями того, як ці показники будуть досягнуті.

Узагальнено етапи процесу трансформації стратегії підприємства в планові показники діяльності підприємства загалом та окремих його підрозділів можна подати у вигляді певних етапів.

1 етап передбачає визначення змісту цілей – складових загальної стратегії підприємства та його окремих підрозділів.

2 етап визначає необхідність побудови стратегічної карти, яка відображає взаємозв'язки між ключовими факторами успіху та формує основу для розробки збалансованої системи показників.

3 етап - відбір показників, які забезпечать кількісну характеристику стратегічних цілей підприємства. У процесі визначення ключових показників, які будуть використані для імплементації стратегії в практичну діяльність, наведено (табл. 1) лише ті, які мають кількісні вимірники.

4 етап - організація стратегічного обліку об'єктів, які забезпечують формування інформаційної бази з показників, що внесені до

системи Збалансованих показників певного підприємства.

5 етап - розрахунок цільових та фактичних (у кінці звітного періоду) показників, а також коефіцієнтів досягнення цілей за окремими показниками та окремими підрозділами.

6 етап передбачає побудову графічної інтерпретації одержаних результатів у координатах «цільове значення стратегічного напрямку – фактичне значення».

Зручним механізмом трансформації стратегій розвитку підприємств у практичну площину є Збалансована система показників ефективності (ЗСПЕ). Загальнотеоретичні підходи до впровадження ЗСПЕ розроблено в працях [3; 5; 6; 7; 11].

ЗСПЕ - це взаємозалежність причинно-наслідкових зв'язків з критеріями оцінки результатів та факторів їх досягнення [3, с. 32]. Тобто ЗСПЕ - це, перш за все, механізм реалізації стратегії, а не її формулювання. Збалансована система трансформує стратегію в завдання та показники, згруповані за чотирма напрямками: фінанси, клієнти, бізнес-процес, навчання та підвищення кваліфікації [3, с. 29].

Таблиця 1. Загальна схема застосування ЗСП в стратегічному аналізі діяльності інтегрованого підприємства

Стратегічна ціль	Кількісна характеристика (показник)	Підприємство загалом			Підрозділ А			Підр. N
		Цільове значення	Фактичне значення	Коефіцієнт стратегічної спрямованості діяльності підприємства	Цільове значення	Фактичне значення	Коефіцієнт стратегічної спрямованості діяльності підприємства	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансова складова								
Забезпечення зростання доходів	Доходи від реалізації продукції,			$K_{стр.спрям.(n)} = \frac{\Pi_n^{факт}}{\Pi_n^{план}}$				
Забезпечення позитивного фінансового результату	Прибуток							
Інвестований капітал	Інвестиції у майно, машини та обладнання							
Зростання вартості підприємства	Ціна акцій, вартість підприємства, додана економічна вартість							
Клієнтська складова								
Забезпечення високої якості продукції	Частка продукції, яка була відкликана протягом року у зв'язку з браком, технічними проблемами та з інших причин							
Внутрішні бізнес-процеси								
Зростання ефективності діяльності	Рівень завантаження виробничих потужностей							
Розвиток технології виробництва	Кількість розроблених та впроваджених нових технологій							
Освоєння нових видів продукції	Частка нової продукції в загальному обсязі виробництва							
Підвищення рівня інноваційності виробництва	Витрати на НДДКР							

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Складова навчання та розвитку персоналу								
Підвищення кваліфікації персоналу	Частка працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року							
Збільшення фінансування на підвищення кваліфікації персоналу	Обсяг витрат на підвищення кваліфікації персоналу							
Забезпечення соціальних гарантій	Співвідношення заробітної плати на підприємстві та в середньому по господарству країни							
							$K_{стр.спрям.(i)} = \frac{\sum K_{стр.спрям.(n)}}{n}$	$K_{стр.спрям.(i)} = \frac{\sum K_{стр.спрям.(n)}}{n}$

Фінансові показники збережені в ЗСПЕ, оскільки вони забезпечують комплексну оцінку фінансово-економічного стану підприємства. Однак, показники, одержані за даними фінансової звітності, – це лише частина інформації про діяльність підприємства, яка необхідна для розробки стратегії, і яка дозволяє отримати комплексне уявлення про результати його діяльності. Важливими також є й інші складові: клієнтська - розглядається як споживча база та сегмент ринку; внутрішній бізнес-процес відстежується на основі ланцюжка створення вартості за інноваційним та операційним процесами. Складова навчання та розвитку персоналу визначає необхідність інвестицій у нього, що дасть можливість ліквідувати розрив між наявними можливостями людей та тими, які необхідні для забезпечення прориву в діяльності підприємства. Ці складові в середині 1990-х років запропоновано було розглядати в координатах: цілей, завдань, показників та ініціатив.

Однак, складові ЗСПЕ, запропоновані Капланом Р. С. та Нортоном Д. П., не слід розглядати як догму. Їх склад може бути розширений з урахуванням етапу розвитку підприємства, його галузевої приналежності, змісту стратегії.

Не всі наведені в таблиці показники відображаються у фінансовій звітності підприємства, а це означає, що процес упровадження системи збалансованих показників в аналітичну практику діяльності підприємства вимагає відповідної організації та розширення переліку об'єктів стратегічного обліку. Так у роботі [10] вказано, що побудова системи стратегічного обліку зводиться до створення відповідного потребам механізму управління переліку облікових номенклатур та розробки методів наповнення їх інформацією.

Оцінка виконання чи ефективності практичного втілення цільових показників може бути постфактум проведена після завершення реалізації стратегії, коли корегування вже здійснювати пізно. Саме тому організація обліку за основними складовими стратегічно-скоординованої системи цільових кількісно-визначених показників дасть можливість: сформулювати організаційно-економічну систему процесу втілення стратегії в практичну сферу на всіх етапах її реалізації.

Оскільки стратегія має довгостроковий характер та реалізується протягом декількох

років, для постійного контролю за її виконанням на рівні підрозділів інтегрованого підприємства, пропонуємо розрахувати коефіцієнт стратегічної спрямованості діяльності підрозділу за n -им показником ($K_{стр.спрям.(n)}$), який буде розраховуватися шляхом ділення фактичного значення n -го показника ($П_n^{факт}$), та планове ($П_n^{план}$):

$$K_{стр.спрям.(n)} = \frac{П_n^{факт}}{П_n^{план}}$$

Загалом для кожного підрозділу пропонуємо визначати коефіцієнт стратегічної спрямованості його діяльності, який може розраховуватися як середньоарифметична величина значень всіх коефіцієнтів, визначених за кожним показником:

$$K_{стр.спрям.(i)} = \frac{\sum K_{стр.спрям.(n)}}{n}$$

У разі, якщо діяльність певного підрозділу йде всупереч загальній схемі реалізації стратегії, керівництву інтегрованого підприємства слід приймати рішення щодо наближення підрозділу до реалізації обраного стратегічного напрямку розвитку корпорації або щодо збереження цього підрозділу у складі інтегрованої структури.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Застосування принципів побудови системи збалансованих показників для інтегрованих підприємств дає можливість трансформувати загальну стратегію розвитку в конкретні планові показники розвитку всіх підрозділів та створити стратегічно-скоординовану систему цільових кількісно-визначених орієнтирів розвитку підрозділів підприємства.

Практичне впровадження вказаної стратегічно-скоординованої системи вимагає чіткої системи планових зрозумілих показників, які забезпечать зв'язок між цільовими орієнтирами та діяльністю працівників кожного дня. Відповідний облік досягнутих значень показників згідно з таким переліком дасть можливість визначити ефективність та стратегічну спрямованість функціонування підприємства в окремий момент часу.

Надалі на основі розробки ЗСП для окремого інтегрованого підприємства слід чітко визначити об'єкти обліку, які забезпечать формування інформаційної бази для стратегічного аналізу.

Список літератури

1. Гончаренко, Н. Г. Сбалансированная система показателей в системе стратегического управления развитием интегрированных корпоративных структур / Н. Г. Гончаренко, М. А. Науменко // Бизнес Информ. – 2011. – №2(1). – С.81-89.
2. Наумова, Г. І. Оцінка рівня збалансованості системи показників діяльності підприємства / Г. І. Наумова // Бизнес Информ. – 2011. – №7(2). – С.118-120.
3. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей: От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 210 с.

4. Каплан, Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Вильяс, 2006. – 384 с.
5. Кизим, М. О. Методика ідентифікації проблем у виробничо-господарській діяльності підприємства на основі системи збалансованих показників / М. О. Кизим, Д. О. Кириченко // Бізнес Інформ. – 2011. – №7(1). – С.95-99.
6. Кизим, М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
7. Котовська, І. В. Переваги та недоліки збалансованої системи показників / І. В. Котовська // Інноваційна економіка. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/150.pdf.
8. Лысенко, Д. В. Анализ эффективности слияний и поглощений / Д. В. Лысенко // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №4. – Режим доступу : <http://auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko.pdf>.
9. Марченко, В. М. Методичні підходи до оцінювання синергічного ефекту злиття та поглинання / В. М. Марченко // Бізнес Інформ. – 2011. – №4 (118). – С.135-142.
10. Пилипенко, А. А. Организация стратегического учета интегрированной структуры бизнеса в контексте концепции сбалансированной системы показателей / А. А. Пилипенко, Д. Р. Пилипенко // Бізнес Інформ. – 2010. – №8. – С.82-86.
11. Neely, A. Bourne, M. and Kennerley, M. (2000). Performance measurement system design: developing and testing process-based approach. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 20, No. 10, 1119-1145.

References

1. Goncharenko, N. G. (2011). Balanced Scorecard in the strategic management of integrated corporate structures [Sbalansirovannaya sistema pokazateley v sisteme strategicheskogo upravleniya razvitiem korporativnih struktur]. *Business Inform*, 2 (1), 81-89.
2. Naumova, G. I. (2011). Assessing the level of balance scorecard of the company [Ocinka rivnya zbalansovanosti sistemy pokaznykiv diyalnosti pidpryemstva]. *Business Inform*, 2, 118-120.
3. Kaplan, R. S., Norton, D. P. (2003). *The Balanced Scorecard: From Strategy to Action* [Sbalansirovannaya sistema pokazateley: ot strategii k deystviyu]. Moscow: Olympus-Business.
4. Kaplan, R., Norton, D. (2006). Strategic unity: the creation of synergy organization using the Balanced Scorecard [Strategicheskoe edinstvo: sozdanie sinergii organizacii s pomochyu sbalansirovannoi sistemy pokazateley]. Moscow: Villas.
5. Kizim, M. O., Kirichenko, D. O. (2011). Methods of identifying problems in production and business activities on the basis of balanced scorecard [Metodyka identyfikacii problem u vyrobnycho-gospodarskiy diyalnosti pidpryemstva na osnovi systemy zbalansovanykh pokaznykiv]. *Business Inform*, 7 (1), 95-99.
6. Kizim, M. O., Pylypenko, A. A., Zinchenko, V. A. (2007). *The Balanced Scorecard* [Zbalansovana sistema pokaznykiv]. Kharkov: INZHEK.
7. Kotovskaya, I. V. (2011). Advantages and Disadvantages of Balanced Scorecard [Perevagi ta nedoliki zbalansovanoi systemy pokaznykiv] *Innovative Economy*. Retrieved April 12, 2013, from : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_4/150.pdf.
8. Lysenko, D. V. (2008). Analysis of the effectiveness of mergers and acquisitions [Analiz effektivnosti sliyanij i pogloshenij]. *Audit and Financial Analysis*, 4. Retrieved April 12, 2013, from: <http://auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko.pdf>.
9. Marchenko, V. M. (2011). Methodological approaches to the evaluation of synergistic effect of mergers and acquisitions [Metodychni pidhody do ocinyuvannya sinergichnogo efektu zlyttya ta poglynannya]. *Business Inform*, 4 (118), 135-142.
10. Pylypenko, A. A., Pylypenko, D. R. (2010). The organization structure of the integrated strategic account business in the context of a balanced scorecard [Organizaciya strategicheskogo ucheta integrirovannoy struktury biznesa v kontekste koncepcii sbalansirovannoy struktury biznesa]. *Business Inform*, 8, 82-86.
11. Neely, A. Bourne, M. and Kennerley, M. (2000). Performance measurement system design: developing and testing process-based approach. *International Journal of Operations & Production Management*, 20 (10), 1119-1145.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2013 р.

Олександр Миколайович СЕМЕНЮК

аспірант кафедри обліку та аудиту,
Хмельницький національний університет
вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна
E-mail: semenyukom@gmail.com
Телефон: +380679000621

УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Семенюк, О. М. Узагальнення теоретичних підходів до сутності інноваційної стратегії підприємства [Текст] / Олександр Миколайович Семенюк // 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», 2013. – Том 13. – С. 372-379. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Уточнено місце інноваційної стратегії в їх загальній системі в сучасних умовах господарювання, на основі чого визначено її важливу роль. Розглянуто основні види стратегій підприємства. Доведено, що інноваційну стратегію необхідно розробляти на найвищому рівні через її першочергове значення, оскільки вона є необхідною умовою ефективного довгострокового розвитку вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах. Опрацьовано теоретичні аспекти інноваційної стратегії. За результатами дослідження узагальнено думку провідних зарубіжних та вітчизняних науковців стосовно розуміння сутності цього поняття та на основі розглянутих наукових підходів виділено основні ключові риси, які найчастіше зустрічаються в науковій літературі. Узагальнивши підходи провідних фахівців у галузі економічних знань до змісту поняття інноваційної стратегії підприємства, автор пропонує власне бачення її сутності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, розвиток підприємства, стратегія, інноваційна стратегія, система стратегій підприємства.

Александр Николаевич СЕМЕНЮК

ОБОБЩЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Уточнено место инновационной стратегии в системе стратегий предприятия в современных условиях ведения хозяйственной деятельности, на основе чего определена ее важную роль для предприятий. Рассмотрены основные виды стратегий предприятия. Доказано, что инновационную стратегию необходимо разрабатывать на высшем уровне в силу ее первоочередной значимости, поскольку она является необходимым условием эффективного долгосрочного развития отечественных предприятий в современных рыночных условиях. Исследованы теоретические аспекты инновационной стратегии. По результатам исследования обобщены суждения ведущих зарубежных и отечественных ученых относительно понимания сущности данного понятия и на основе рассмотренных научных подходов выделены основные ключевые черты, наиболее часто встречающиеся в научной литературе. Обобщив подходы ведущих специалистов в области экономических знаний к содержанию понятия инновационной стратегии предприятия, автор предлагает собственное видение ее сущности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, развитие предприятия, стратегия, инновационная стратегия, система стратегий предприятия

Oleksandr Mykolayovych SEMENYUK

Postgraduate of Accounting and Auditing department,
Khmelnitskyi National University
29016, Ukraine, Khmelnytskyi, Instytutaska Str., 11,
E-mail: semenyukom@gmail.com
Phone: +380679000621

THEORETICAL APPROACHES GENERALISATION TO THE NATURE OF AN ENTERPRISE INNOVATIVE STRATEGY

Abstract

The place of innovative strategy in the system of enterprise strategies is specified, on the basis of which, its role as a primary strategy for the enterprise in the current conditions of market relations is defined. Main types of enterprise strategies are investigated. It is proved that innovative strategy must be developed with the highest efficiency because of its primary importance, since this strategy is a prerequisite for effective long-term development of domestic companies in the current market conditions. Theoretical aspects of the innovative strategy are investigated. The study summarizes the opinion of leading foreign and domestic scholars concerning the understanding of this concept. On the basis of these scientific concepts main features, peculiar for scientific literature, are highlighted. Having generalized the approaches of leading experts in the field of economic knowledge as to the content of the company innovative strategy concept, author's vision of the essence is stated.

Keywords: innovative activity, the development of an enterprise, strategy, innovative strategy, enterprise strategies system.

JEL classification: O320

Вступ. В умовах глобалізації економіки стабільний розвиток вітчизняних підприємств можливий лише на основі рентабельного, конкурентоспроможного товаровиробництва. Водночас одним із основних стримуючих чинників розвитку є уповільненість інноваційних процесів у більшості підприємств, недостатній вплив інноваційної діяльності на підвищення ефективності виробництва. Досвід передових підприємств розвинених країн свідчить, що в умовах сучасної економічної ситуації важливо бути готовим до будь-яких змін на ринку. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, обмеженості фінансових ресурсів саме інноваційні стратегії при відповідному організаційно-управлінському супроводі дозволяють вирішувати завдання як виживання, так і розвитку підприємств.

Тобто, розглядаючи інноваційну стратегію, слід наголосити, що мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, але про неперервний, детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління інноваціями та дозволяє підпорядковувати впровадження інновацій загальним цілям, перетворюючи інтенсивне впровадження інноваційних процесів у фактор економічного зростання. Необхідність теоретичного обґрунтування та узагальнення сучасних підходів до сутності інноваційної стратегії підприємства зумовили актуальність проблеми та вибір теми статті.

Останнім часом питання сутності інноваційної стратегії стало об'єктом численних досліджень, результати яких знайшли своє відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Л. Л. Антоноука, К. Ю. Вергала, А. В. Гриньова, В. Д. Дорофєєва, С. С. Єгоркіна, М. А. Йохни, А. А. Коваля, О. І. Ковтуна, І. В. Кравець, Т. В. Матвєєвої, Н. В. Машкової, І. Ф. Мухаря, В. І. Новицького, І. А. Павленка, С. М. Подрези, А. М. Поручника, В. С. Савчука, О. М. Скібіцького, В. В. Стадник, Р. А. Фатхутдінова, І. В. Федулової, В. М. Чубая, А. В. Шегди, Т. М. Янковця, К. П. Янковського та інших. Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів, питання місця та ролі, а також сутності інноваційної стратегії підприємства все ж залишаються дискусійними, а тому потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

Формулювання мети статті та завдань. Метою та основними завданнями статті є уточнення місця та ролі інноваційної стратегії в системі стратегій підприємства, а також дослідження теоретичних аспектів інноваційної стратегії підприємства та узагальнення основних підходів до сутності цієї категорії за ключовими рисами.

Виклад основного матеріалу. Необхідність адаптації українських підприємств до ринкових перетворень економіки зумовила активізацію інтересу до вироблення стратегії підприємств, оскільки без виявлення перспектив і передбачення майбутніх тенденцій розвитку практично неможливим є вироблення тактичних

заходів у складних конкурентних умовах. Для українських підприємств вироблення стратегії – це отримання певного уявлення про своє майбутнє, а також активне використання сучасних методів управління, що забезпечують виживання і конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому і зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі. Дії підприємств та їх керівників вже не можуть зводитися до простого реагування на зміни, що відбуваються [1, с. 279]. Саме тому необхідною умовою розвитку вітчизняних підприємств є наявність продуманої та обґрунтованої інноваційної стратегії, яка містить чітко визначені цілі та завдання, а також виступає своєрідним орієнтиром, на який спрямовуються зусилля всього персоналу підприємства.

У сучасній економічній літературі можна зустріти безліч тлумачень терміну «стратегія підприємства». Проте найчастіше зустрічається визначення, згідно з яким стратегія – це довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення перспективних цілей, які підприємство визначає для себе самостійно в межах своєї політики. Метою стратегії є забезпечення не стільки поточного успіху, скільки прискореного постійного розвитку підприємства в умовах конкуренції, лідерства на ринку.

У зв'язку зі значенням інноваційної стратегії для успішного довгострокового розвитку підприємства необхідно визначити її місце і роль у системі стратегій і, перш за все, вяснити її суть і специфіку.

Система стратегій підприємства – це система стратегій різного типу, що розробляються підприємством на певний відрізок часу, що відбивають специфіку розвитку та функціонування підприємства, а також його місце і роль у зовнішньому середовищі [2]. Ефективно сформована система стратегій відображає досягнутий рівень розвитку підприємства, особливості та умови його подальшого розвитку відповідно до обраних стратегій. У систему

стратегій підприємства входять базові (корпоративні) стратегії, бізнес-стратегії та функціональні стратегії. Базова (корпоративна) стратегія – довгострокова модель діяльності усієї підприємницької структури; виступає еталоном системних управлінських дій, спрямованих на досягнення визначених вищим керівництвом способами, що ґрунтуються на певних принципах та підходах до прийняття управлінських рішень. Бізнес-стратегії – це стратегії за напрямками діяльності підприємницької структури. Вони визначають способи досягнення та утримання конкурентних переваг у конкретній стратегічній зоні господарювання [3, с. 76]. Функціональні стратегії (до яких входять маркетингова, виробнича, фінансова, кадрова та інноваційна) повинні забезпечити виконання завдань, сформульованих на корпоративному рівні, з максимальною ефективністю. Головна їх відмінність від стратегії вищого рівня – це спрямованість на внутрішнє середовище підприємства.

Інноваційну стратегію розвитку підприємства зазвичай відносять до категорії функціональних стратегій, тобто до третього рівня системи, а її формування відбувається на основі вже сформульованих загальних базових стратегій. Проте роль інноваційної стратегії в ефективному функціонуванні та розвитку підприємства недооцінена, тому що розробка функціональних стратегій відбувається хоча і під прямим контролем керівництва, але на більш низьких рівнях управління. На нашу думку, інноваційну стратегію необхідно розробляти на найвищому рівні через її першочергове значення для підприємства на сучасному етапі розвитку ринкових відносин. Таким чином інноваційна стратегія не існує поряд з усіма іншими функціональними напрямками діяльності підприємства, а пронизує їх, тим самим піднімаючись за своєю значущістю на рівень генеральної стратегії підприємства (рис. 1).

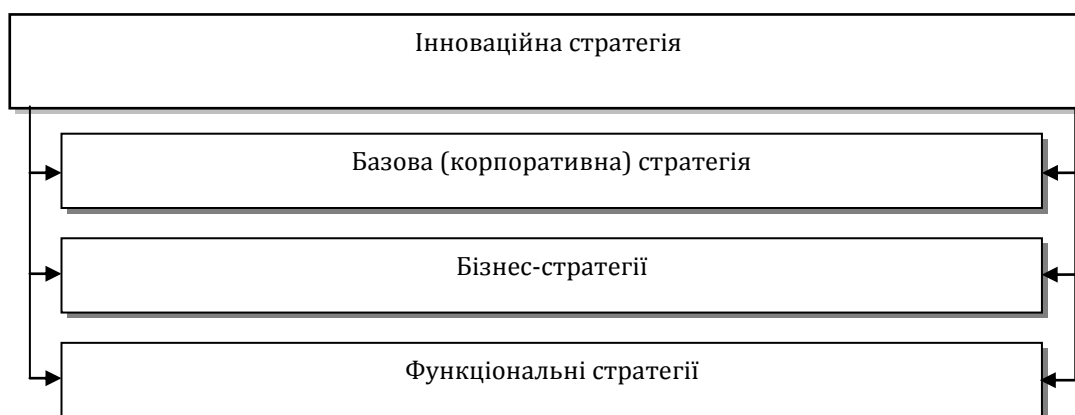


Рис. 1. Інноваційна стратегія в системі стратегій підприємства

До трактування поняття «інноваційна стратегія» є багато підходів та відповідно протиріч між ними. Значна частина науковців нерідко вкладає різний зміст у тлумачення поняття «інноваційної стратегії». Необхідно також зазначити, що в економічній літературі різні автори одне й те саме поняття називають по-різному: «інноваційна стратегія», «стратегія

інновацій», «стратегія інноваційного розвитку», «стратегія розвитку інноваційної діяльності», «стратегія управління інноваційною діяльністю». Зокрема можна стверджувати про доцільність виділення декількох різноспрямованих за ключовими рисами підходів до трактування вченими поняття «інноваційної стратегії підприємства» (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення поняття «інноваційна стратегія» за ключовими рисами

Ключові риси	Автор	Визначення
1	2	3
Інноваційна стратегія як механізм розподілу ресурсів для досягнення цілей інноваційного розвитку.	Єгоркін С. С. [4, с. 47]	Інноваційна стратегія – це механізм розподілу ресурсів підприємства, спрямований на досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі за рахунок ефективного здійснення інноваційної діяльності
	Коваль А. А. [5, с. 135]	Стратегія управління інноваційною діяльністю – це сукупність загальних правил і напрямків діяльності з використання ресурсів, якими воно володіє або залучає, для досягнення цілей свого інноваційного розвитку
	Подреза С. М., Кам'янецька О. В. [6, с. 50]	Інноваційна стратегія – це система довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів між траєкторіями інноваційного розвитку системи, а також їхнього перерозподілу при зміні внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування, що містить науково-технічний, організаційний, мотиваційний і матеріально-фінансовий механізми забезпечення
Інноваційна стратегія як комплексний план дій у сфері інноваційної діяльності	Матвєєва Т. В., Машкова Н. В., Байраншін А. Ю. [7, с. 66]	Інноваційна стратегія – це план нововведень, починаючи від пошуку нових науково-технічних рішень через виробництво і збут до використання нової техніки, проведення маркетингових досліджень, що задає темпи оновлення виробництва та способи знаходження необхідних для цього продуктів інтелектуальної праці
	Новицький В. І. [8, с. 47]	Інноваційна стратегія – це генеральний план дій у сфері інноваційної діяльності підприємства, який визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційно-інноваційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довготермінових інноваційних цілей
	Скібіцький О. М. [9]	Інноваційна стратегія – це детальний комплексний план виходу на ринок з нововведенням і забезпечення за допомогою його довгострокових конкурентних переваг
	Гриньов А. В. [10]	Стратегія розвитку інноваційної діяльності – це комплексний план, орієнтований на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес (стадія досліджень, введення нововведень у виробниче використання, введення нового продукту в ринкове середовище)
	Дорофєєв В. Д. [11]	Інноваційна стратегія – це генеральна лінія поведінки фірми з питання використання інновацій у її господарській діяльності

Продовження таблиці 1

1	2	3
<p>Інноваційна стратегія як засіб досягнення цілей, що відрізняється своєю новизною</p>	<p>Фатхутдінов Р. А. [12]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це один із засобів досягнення цілей підприємства, що відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даного підприємства, галузі, споживачів, що спрямований на його розвиток</p>
	<p>Кравець І. В. [13, с. 49]</p>	<p>Стратегія інноваційного розвитку — це визначення певної місії та цілей підприємств, які передбачають активізацію інноваційної діяльності, відрізняються новизною, передусім для цих підприємств, і, можливо, для галузі, ринку, споживачі</p>
	<p>Янковець Т. М. [14, с. 169]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це будь-який новітній засіб досягнення стратегічної мети підприємства</p>
<p>Інноваційна стратегія як комплекс заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства</p>	<p>Кулаєць М. М., Куцеконь Л. О. [15, с. 76]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це комплекс інноваційних заходів щодо визначення найважливіших напрямів, вибору пріоритетів ефективного розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності</p>
	<p>Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. [16]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це взаємопов'язаний комплекс дій, які спрямовані на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів господарювання</p>
<p>Інноваційна стратегія як цілеспрямована діяльність з визначення перспективних напрямів розвитку</p>	<p>Янковський К. П., Мухарь І. Ф. [17]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це цілеспрямована діяльність з визначення найважливіших напрямків розвитку підприємства, вибору пріоритетів перспективного розвитку, виробленню вимог до нього і до комплексу заходів для досягнення перерахованих цілей</p>
	<p>Ковтун О. І. [18, с. 76]</p>	<p>Стратегія інновацій є логічною системою орієнтування підприємства щодо пропонування інновацій (а на більш глибокому рівні – щодо інвестицій в інновації) за різними факторами, які є предметом конкуренції в певній галузі бізнесу (як типовими, так і нехарактерними для цієї галузі), яка визначає напрями та сприятливі умови й можливості для інноваційного процесу та інноваційної діяльності на підприємстві з метою сприяння розвитку та отриманню ефективного результату</p>
	<p>Павленко І. А. [19]</p>	<p>Інноваційна стратегія – цілеспрямована діяльність з визначення найважливіших напрямів, вибору пріоритетів перспективного розвитку підприємства і вироблення комплексу заходів, потрібних для їх досягнення</p>
<p>Інноваційна стратегія як система дій, спрямована на досягнення довгострокових цілей інноваційним шляхом з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища</p>	<p>Федулова І. В. [20, с. 109]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це система дій підприємства, що спрямована на досягнення довгострокових цілей його функціонування, подальший розвиток, посилення конкурентних позицій, задоволення потреб споживача, забезпечення стійкого попиту на продукцію, шляхом використання науково-технічних досягнень, визначення стратегічних інноваційних цілей і індикаторів розвитку з урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на основі яких формується система напрямів інноваційного розвитку, тип стратегічної поведінки на ринку, розподіл ресурсів на підприємстві</p>
	<p>Вергал К. Ю. [21, с. 215]</p>	<p>Інноваційна стратегія – це складова загальної стратегії підприємства, орієнтовану на визначення та досягнення перспективних цілей, безпосередньо через інноваційний процес</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Чубай В. М. [22, с. 348]	Інноваційна стратегія підприємства – це система планових дій, що спрямовані на успішне виконання місії підприємства та досягнення його довгострокових цілей і дають змогу забезпечити високу ефективність здійснення підприємством різних видів інновацій, шляхом створення сприятливих умов його зовнішнього та внутрішнього середовища або вигідного пристосування до реальних їх умов, базуючись на ефективному акумулюванні, поділі і використанні ресурсів підприємства та оптимізації всіх інших процесів, пов'язаних з його діяльністю
Інноваційна стратегія як стратегія, спрямована на пошук істотних змін підприємства та управління ними	Стадник В. В., Йохна М. А. [3, с. 78]	Інноваційна стратегія – це стратегія, спрямована на передбачення істотних змін на ринку товарів і послуг та пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства
	Очеретько О. О. [23, с. 49]	Інноваційна стратегія як ефективний засіб управління розвитком підприємства дає змогу підприємству враховувати зміни в оточуючому середовищі, також сприяє генеруванню змін (технологічного, організаційного та управлінського характеру) всередині підприємства та забезпечує управління цими змінами з метою підвищення рівня кінцевих результатів його діяльності.
	Шегда А. В. [24]	Стратегія інновацій – це зосередження зусиль підприємства на пошук принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих дотепер видів продукції, методів організації виробництва, способів стимулювання персоналу тощо

На основі проведеного дослідження змістової характеристики інноваційної стратегії підприємства видається доцільним виокремити основні підходи до її трактування:

- механізм розподілу ресурсів для досягнення цілей інноваційного розвитку;
- комплексний план дій у сфері інноваційної діяльності;
- засіб досягнення цілей, що відрізняється своєю новизною;
- комплекс заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- цілеспрямована діяльність з визначення перспективних напрямів розвитку;
- система дій, спрямована на досягнення довгострокових цілей інноваційним шляхом з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;
- стратегія, спрямована на пошук істотних змін підприємства та управління ними.

Висновки та перспективи подальших розвідок. З вищевикладеного видно, що в сучасних умовах господарювання роль інноваційної стратегії набуває особливого

значення для забезпечення ефективного розвитку підприємства. Саме тому необхідним є доскональне вивчення підходів до сутнісної характеристики інноваційної стратегії як економічної категорії, її сучасного трактування, місця та значення.

Узагальнюючи різноманітні підходи до визначення сутності терміна «інноваційна стратегія», можемо зробити висновок, що: інноваційна стратегія підприємства – це комплексний план дій, спрямований на досягнення довгострокових цілей підприємства, що відрізняється своєю новизною для забезпечення конкурентоспроможності та ефективного розвитку підприємства. Інноваційну стратегію необхідно розробляти на найвищому рівні через її першочергове значення для підприємства на сучасному етапі розвитку ринкових відносин. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є питання формування та запровадження інноваційних стратегій на вітчизняних підприємствах з метою їх довгострокового функціонування та розвитку.

Список літератури

1. Димитрова, А. Н. Инновационная стратегия в системе стратегий предприятия / А. Н. Димитрова // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 1 (27). – С. 278 – 283.
2. Сумец, А. Н. Стратегия предприятия. Теория, ситуации, примеры : [учеб. пособие] / А. Н. Сумец. — К. : ВД «Профессионал», 2005. — 320 с.
3. Стадник, В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посібник] / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
4. Егоркин, С. С. Формирование инновационной стратегии развития предприятий пищевой промышленности / С. С. Егоркин // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2011. – Вып. 2. – С. 47 – 52.
5. Коваль, А. А. Концептуальні підходи до формування стратегії управління інноваційною діяльністю підприємства / А. А. Коваль // Вісник КНУТД. – 2011. – №3. – С. 134 – 138.
6. Подреза, С. М., Кам'янецька О. В. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / С. М. Подреза, О. В. Кам'янецька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 48-52.
7. Матвеева, Т. В. Формирование инновационной стратегии предприятия нефтедобывающего комплекса / Т. В. Матвеева, Н. В. Машкова, А. Ю. Байраншин // Современная экономика. – 2010. – №10. – С. 64 – 69.
8. Новицький, В. І. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 45-48.
9. Скібіцький, О. М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
10. Гриньов, А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
11. Дорофеев, В. Д. Инновационный менеджмент : [учеб. пособие] / В. Д. Дорофеев, В. А. Дресвянников. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2003. – 189 с.
12. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. — СПб. : Питер, 2007. — 448 с.
13. Кравець І. В. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства на основі SWOT – аналізу / І. В. Кравець // Агроінком. – 2012. – № 10 – 12. – С. 48 – 50.
14. Янковець, Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2 (104). – С. 167-174.
15. Кулаєць, М. М. Стратегія інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / М. М. Кулаєць, Л. О. Куцеконь // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 75 – 80.
16. Антонюк, Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [підручник] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.
17. Янковский, К. П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь. — СПб.: Питер, 2001. — 448 с.
18. Ковтун, О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. І. Ковтун // Інноваційна економіка. – 2012. – №12 (38). – С. 75 – 88.
19. Павленко, І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / І. А. Павленко. – [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 204 с.
20. Федулова, І. В. Стратегічні напрямки інноваційного розвитку промислового підприємства / І. В. Федулова // Наукові праці НУХТ. – 2009. – №29. – 108 – 111.
21. Вергал, К. Ю. Теоретичні підходи до класифікації інноваційних стратегій / К. Ю. Вергал // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Вип. 2. – С. 214 – 219.
22. Чубай, В. М. Суть і види інноваційних стратегій машинобудівних підприємств / В. М. Чубай // Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму. – 2010. – №1 (3). Том 2. – С. 347 – 356.
23. Очеретько, О. О. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства / О. О. Очеретько // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – №4. – С. 47 – 54.
24. Шегда, А. В. Менеджмент : [навч. посіб.] / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2002. – 583 с.

References

1. Dimitrov, A. N. (2007). Innovative strategy in the strategy of the enterprise [Ynnovatsyonnaia stratehiya v systeme stratehiyi predpriyatya]. *Proceedings of the Odessa Polytechnic University*, 1(27), 278-283.
 2. Sumets, A. N. (2005). *Enterprise strategy [Stratehiya predpriyatya]*. Kyiv: Professional.
 3. Stadnyk, V. V. (2011). *Strategic management of innovation development company [Stratehichne upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva]*. Khmelnytskyi : KhNU.
-

4. Ehorbyn, S. S. (2011). Formation of innovative development strategies of the food industry [Formyrovanye ynnovatsyonnoi stratehyy razvytyia predpriatyi pyshchevoi promyshlennosti]. *Bulletin of the Krasnoyarsk State Agricultural University*, 2, 47-52.
5. Koval, A. A. (2011). Conceptual approaches to strategy innovation management company [Kontseptualni pidkhody do formuvannia stratehii upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpriemstva]. *Bulletin of KNUTD*, 3, 134-138.
6. Podrieza, S. M. Kamianetsk, O. V. (2006). Features and problems of building an innovative strategy in the strategic development of the Company [Osoblyvosti ta problemy pobudovy innovatsiinoi stratehii v systemi stratehichnoho rozvytku pidpriemstva]. *Formation of market relations in Ukraine*, 7, 48-52.
7. Matveeva, T. V. (2010). Creating an innovation strategy of the company oil production complex [Formyrovanye innovatsionnoi stratehyy predpriatyia neftedobyvaiushcheho kompleksa]. *The modern economy*, 10, 64-69.
8. Novytskyi, V. I. (2007). Imperatives of Innovation Development [Imperatyvy innovatsiinoho rozvytku]. *Economy of Ukraine*, 1, 45-48.
9. Skibitskyi, O. M. (2009). *Innovation and investment management [Innovatsiinyi ta investytsiinyi menedzhment]*. Kyiv: Center of educational literature.
10. Hrynov, A.V. (2003). *Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management [Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpriemstv: kontseptsia, metodolohiia, stratehichne upravlinnia]*. Harkiv: INZhEK.
11. Dorofeev, V. D. (2003). *Innovation management [Innovatsyonnyi menedzhment]*. Penza: Publisher of Penza State University.
12. Fatkhutdinov, R. A. (2007). *Innovation management [Innovatsyonnyi menedzhment]*. St. Petersburg: Pyter.
13. Kravets, I. V. (2012). Forming a strategy of innovative development companies based pig industry SWOT – analysis [Formuvannia stratehii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv haluzi svynarstva na osnovi SWOT – analizu]. *Ahroinkom*, 10, 48-50.
14. Yankovets, T. M. (2010). Innovative Strategies light industry as a means of implementing its innovation potential [Innovatsiini stratehii pidpriemstva lehkoii promyslovosti yak zasib realizatsii yoho innovatsiinoho potentsialu]. *Current Economic Issues*, 2, 167-174.
15. Kulaiets, M. M. Kutsekon, L. O. (2009). The strategy of innovative development of farms [Stratehiia innovatsiinoho rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv]. *Ekonomika APK*, 7, 75 – 80.
16. Antoniuk, L. L. (2003). *Innovation: theory, mechanism design and commercialization [Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii]*. Kyiv: KNEU.
17. Yankovskyi, K. P. (2001). *The organization's investment and innovation [Orhanyzatsiia investytsyonnoi i innovatsionnoi deiatelnosti]*. St. Petersburg: Pyter.
18. Kovtun, O. I. (2012). Innovation strategies in the system to ensure competitiveness [Innovatsiini stratehii v systemi zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva]. *Innovative Economy*, 12 (38), 75 – 88.
19. Pavlenko, I. A. (2006). *Economics and organization innovation [Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti]*. Kyiv: KNEU.
20. Fedulova, I. V. (2009). Strategic directions of innovative development of the industrial enterprise [Stratehichni napriamky innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva]. *Proceedings NUFT*, 29, 108-111.
21. Verhal, K. Yu. (2011). Theoretical approaches to the classification of innovation strategies [Teoretychni pidkhody do klasyfikatsii innovatsiinykh stratehii]. *Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property*, 2, 214-219.
22. Chubai, V. M. (2010). The essence of innovation strategies and types of engineering companies [Sut i vydy innovatsiinykh stratehii mashynobudivnykh pidpriemstv]. *Bulletin of the International Nobel Forum*, 1 (3), 347-356.
23. Ocheredko, O. O. (2011). Innovation Strategy as a modern management tool development company [Innovatsiina stratehiia yak suchasnyi instrument upravlinnia rozvytkom pidpriemstva]. *Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property*, 4, 47-54.
24. Shehda, A. V. (2002). *Management [Menedzhment]*. Kyiv: Znannia.

Стаття надійшла до редакції 14.05.2013 р.

Катерина Володимирівна СЛЮСАРЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»
вул. Карла Маркса, 64, м. Кривий Ріг, 50000, Україна

Галина Сергіївна КОНЦЕСВІТНА

студентка,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»
вул. Карла Маркса, 64, м. Кривий Ріг, 50000, Україна
E-mail: kateryna.sl@online.ua

**СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Слюсаренко, К. В. Сучасний фінансовий стан та тенденції розвитку підприємств гірничодобувної галузі України [Текст] / Катерина Володимирівна Слюсаренко, Галина Сергіївна Концесвітна // 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», 2013. – Том 13. – С. 380-388. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою нашої статті є визначення важливості оцінки фінансового стану підприємств для встановлення тенденції розвитку гірничодобувної промисловості України в сучасних економічних умовах і розробка пропозицій щодо забезпечення її сталого розвитку. У статті розглянуто сутність фінансового стану та зроблено його оцінку провідних підприємств гірничодобувної галузі України, встановлено чинники, які на нього впливають, зокрема визначено, що перспектива розвитку гірничодобувної галузі зумовлюється перспективою розвитку металургійного виробництва. Також одним з факторів сталої економічної діяльності вітчизняних залізрудних гірничодобувних підприємств є здійснення ними експорту залізрудної сировини та отримання валютного доходу. Визначено основні проблеми галузі, такі, як мінливість цін на ринку залізрудної сировини, що викликані нестабільною економічною ситуацією у світі, зношеність основних фондів підприємств. Також розроблено пропозиції щодо забезпечення сталого розвитку гірничодобувної промисловості України в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: фінансовий стан, гірничодобувна промисловість, тенденції розвитку.

Екатерина Владимировна СЛЮСАРЕНКО

Галина Сергеевна КОНЦЕСВИТНАЯ

**СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

Аннотация

Целью данной статьи является определение важности оценки финансового состояния предприятий для установления тенденции развития горнодобывающей промышленности Украины в современных экономических условиях и разработка предложений по обеспечению ее устойчивого развития. В статье рассмотрена сущность финансового состояния и осуществлена его оценка ведущих предприятий горнодобывающей отрасли Украины, определены факторы, которые на него влияют, в частности, определено, что перспектива развития горнодобывающей отрасли обусловлена перспективой развития металлургического производства. Также одним из факторов устойчивой экономической деятельности отечественных горнодобывающих предприятий является осуществление ими экспорта железорудного сырья и получения валютного дохода. Определены основные проблемы данной отрасли, такие, как изменчивость цен на рынке железорудного сырья, вызванных нестабильной экономической ситуацией в мире, изношенность основных фондов предприятий. Также разработаны предложения по обеспечению устойчивого развития горнодобывающей промышленности Украины в современных экономических условиях.

Ключевые слова: финансовое состояние, горнодобывающая промышленность, тенденции развития.

Kateryna Volodymyrivna SLIUSARENKO

PhD, Associate Professor,
Lecturer, Department of Finance,
Kriviy Rig National University
Karl Marx Str., 64, Kriviy Rig, 50000, Ukraine

Galyna Sergiivna KONTSESVITNA

student,
Kriviy Rig National University
Karl Marx Str., 64, Kriviy Rig, 50000, Ukraine
E-mail: kateryna.sl@online.ua

CURRENT FINANCIAL SITUATION AND TRENDS OF THE MINING INDUSTRY OF UKRAINE

Annotation

The purpose of this article is to determine the importance of assessing the financial situation of enterprises in order to establish development trends of the mining industry of Ukraine in the current economic environment and to develop proposals on ensuring its sustainability. The article deals with the nature of financial condition of an enterprise and identifies factors affecting it. The article estimates financial conditions of the leading enterprises of the mining industry of Ukraine and analyses factors influencing its development, in particular, states that the prospect of mining industry is predetermined by the prospect of metallurgical production. Also, a factor of stable economic activity of domestic iron ore mining enterprises is the exercising of raw iron ore exports and receiving a monetary income. The article shows the main problems of the industry, such as volatility in market prices of iron ore, which is caused by unstable economic situation in the world, depreciation of fixed assets of enterprises, and also suggests some proposals on ensuring sustainable development of the mining industry of Ukraine in the current economic environment.

Keywords: financial position, the mining industry trends.

JEL classification: D24

Вступ. Сьогодні гірничодобувна промисловість України перебуває в непростому становищі. Загальна світова фінансово-економічна криза, що розпочалася в кінці 2008 р., позначилась як на економіці нашої держави загалом, так і на її базових галузях, зокрема й на гірничодобувній промисловості. Протягом останніх років підприємства гірничодобувної промисловості змогли відійти від наслідків кризи, проте у 2012 році розпочалася криза в гірничо-металургійній галузі, пов'язана зі спадом обсягів виробництва, яка дуже позначилась на їх фінансовому стані. Реальною загрозою для розвитку цієї галузі також залишається мінливість цін на ринку залізорудної сировини, що спричинено нестабільною економічною ситуацією у світі.

Актуальність нашого дослідження обумовлена тим, що гірничодобувна промисловість є складовою й невід'ємною частиною мінерально-сировинного комплексу. Робота підприємств визначає стан справ у базових галузях промисловості, зокрема металургійній, машинобудівній, будівельному та агропромислового комплексів. Попит на її продукцію завжди є досить високим, тому гірничодобувна промисловість має великі перспективи свого розвитку.

Проблеми оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання досліджують як вітчизняні, так і закордонні вчені. Зокрема діагностиці аналізу фінансового стану присвячували увагу Білик Л. Д., Бланк І. О., Брігхем Ю., Кеннон Дж., Коробов М. Я., Поддєрьогін А. М., Покропивний С. Ф., Сайфулін Р. С., Савицька Г. В., Савчук В. П., Сміт Р., Шеремет А. Д., Фулк Р. та ін.

Метою нашої статті є визначення важливості оцінки фінансового стану підприємств для встановлення тенденції розвитку гірничодобувної промисловості України в сучасних економічних умовах і розробка пропозицій щодо забезпечення її сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі поняття «фінансовий стан підприємства» має безліч трактувань. Провівши аналіз підходів до визначення цього поняття, можемо зробити наступні висновки:

– більшість науковців, зокрема Білик М. Д., Поддєрьогін А. М. та інші, повторюють трактування сутності «фінансового стану підприємства» за методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Це визначення не зовсім точно відображає зміст поняття, оскільки його основою повинна бути не тільки

комплексність, а реальна можливість забезпечення підприємством як свого розвитку, так і погашення певних зобов'язань;

- інша група науковців, таких, як Дем'яненко М. Я. та Осмоловський В. В., також роблять наголос на комплексності цього поняття, проте їхні трактування є більш обґрунтованими, оскільки підкреслюють відображення у понятті «фінансовий стан» якісного боку виробничої і фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. Осмоловський В. В. основну увагу звертає не тільки на забезпеченість необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, а й на доцільність та ефективність їх розміщення і використання, платоспроможність підприємства та фінансову стійкість;
- такі науковці, як Герасименко Г. П., Маркар'ян Е. А., Маркар'ян С. Е., вказують тільки на один з елементів фінансового стану – платоспроможність;
- Бланк І. О., Бурак Л. Д., Вакулєнко А. П., Савицька Г. В. визнають фінансовий стан економічною категорією і підкреслюють, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на певний фіксований момент часу.

Дослідивши сутність поняття «фінансовий стан» та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, вважаємо, що більш точно відбиває сутність фінансового стану підприємства наступне трактування: фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що визначає ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і раціональності їх розміщення для здійснення

ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями на фіксований момент часу.

Усі фактори, які впливають на фінансовий стан підприємства, можна класифікувати за місцем виникнення на зовнішні та внутрішні. Зовнішніми стосовно підприємства є ті фактори, на які воно не може впливати або цей вплив може бути незначним. Зовнішні фактори поділяються на міжнародні, національні та ринкові [1].

До внутрішніх факторів належать ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві (ендогенні).

Внутрішні чинники, які впливають на фінансове становище підприємства, можна поділити на якісні і кількісні. До якісних належать: мета, галузь діяльності, традиції, репутація та імідж, форма власності, диверсифікація виробництва, прогресивність засобів і методів виробництва та ін.

До кількісних належать: кваліфікований склад керівництва і персоналу, частка ринку, інноваційна діяльність, тривалість виробничого циклу, рівень виробничих запасів, структура балансу, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних і залучених засобів, вартість капіталу, структура майна, інвестиційна привабливість, дохід на акцію, рівень прибутковості, рентабельності [2].

Спочатку дослідимо, як впливає зовнішнє середовище на підприємства досліджуваної галузі.

По-перше, важливий вплив на гірничодобувну промисловість в Україні і світі має коливання попиту і пропозиції на залізородну сировину, а також цінові зміни, які відображені у таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка світових цін на багату залізну руду протягом 2007-2012 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Середньозважена ціна експорту залізної руди у світі, грн. / т	249,6	471,3	471,1	748,3	1086,1	1032
Зростання світових цін на залізну руду (2007=1)	1	1,9	1,8	3,0	4,35	4,1

Джерело: [3, 4]

Протягом 2007-2011 років відбувалося суттєве зростання цін на залізну руду. Якщо на початку 2006 р. спот-ціна 1 тонни залізної руди багаті в китайському порту Tianjin у гривневому еквіваленті становила 170 грн., то у 2011 р. вона сягала 1440 грн.

Середньорічна ціна на залізну руду протягом 2007-2011 рр. зросла майже у 4,5 рази. Протягом

2012 р. відбулося зменшення ціни.

Слід зауважити, що на рівень світових цін впливають регуляторні дії урядів держав, а також збільшення залізничних тарифів при експорті залізородної сировини.

Оскільки ціни на залізну руду в Україні та світі є різними, доцільно зробити їх порівняльний аналіз (рис. 1).

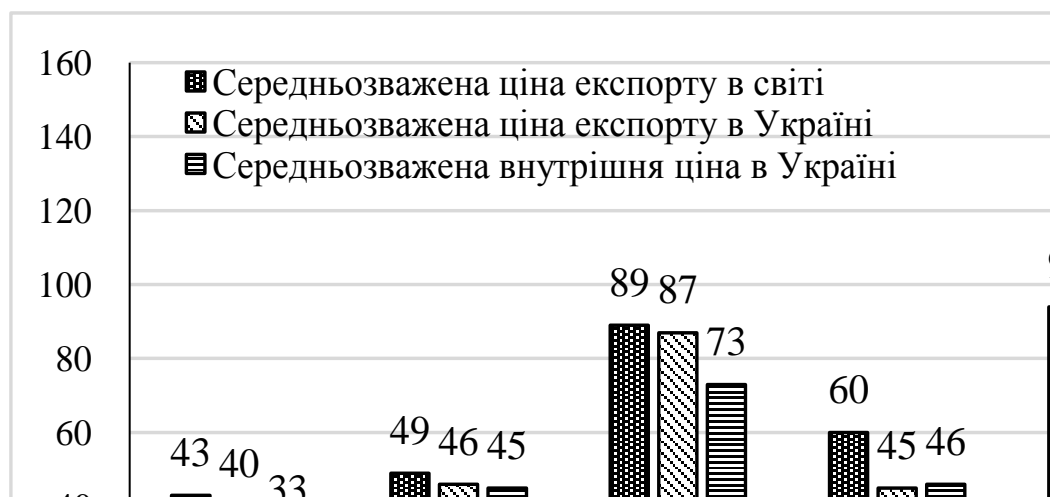


Рис. 1. Ціни на ЗРС в Україні та у світі, дол. США за тн. [4]

Як видно з рис. 1, як середньозважена внутрішня ціна в Україні, так і експортна ціна з України з 2008 р. були нижчими за середньозважену ціну експорту у світі. Зокрема, якщо у 2006–2008 рр. ціна експорту товарної залізної руди з України складала 92,2, 93,6 та 97,6% від середньозваженої ціни експорту у світі, то вже у 2009 р. це співвідношення зменшилось до 74,4, 79,5 та 81,3% у 2009–2011 рр.

Різниця в цінах могла утворитись за рахунок нижчої якості вітчизняної продукції. Проте різке зменшення відношення вітчизняних експортних цін до середньосвітових у 2009–2011 рр., а також приріст експорту залізної руди та концентрату з 20,7 млн. тонн у 2007 р. до 34,2 млн. тонн у 2011 р. може свідчити про зниження експортних цін на залізну руду з метою збільшення обсягів її реалізації [4].

Різниця між середньою внутрішньою та експортною ціною товарної залізної руди з України також свідчить, що видобувні та металургійні підприємства, що входять до одних і тих же фінансово-промислових груп, укладають угоди за цінами, нижчими за ринкові. Так нині у вітчизняному ГК існує 9 ФПГ (“System Capital Management”, “Індустріальний союз Донбасу”, “Арселор Мітал”, “Іллічсталь”, “Запоріжсталь”, “Інтерпайп”, “ЄВРАЗ”, “Естар”, “Енерго”), що залучають до свого складу сировинні підрозділи – гірничо-збагачувальні комбінати.

На сьогодні залізні руди України видобувають 10 гірничодобувних підприємств, з них шість розробляють залізисті кварцити і чотири – багаті руди. Гірничодобувні підприємства України поділяються на два типи за способом видобутку залізорудної сировини, а саме: на підприємства з видобутку та переробки залізорудної сировини підземним способом та на підприємства з видобутку та переробки залізорудної сировини

відкритим способом.

Ринок залізорудної сировини є висококонку rentним. Попит на ринку визначається наявністю великої кількості покупців, розташованих у єдиному географічному регіоні, та значною кількістю постачальників, продукція котрих незначно відрізняється за якісними характеристиками.

Головними чинниками, які безпосередньо або опосередковано впливають на конкурентоспроможність гірничодобувних підприємств на залізорудному ринку, є такі фактори:

- високий ступінь конкуренції на ринку залізорудної сировини (ЗРС);
- значний вплив світових тенденцій на світовому ринку ЗРС на регіональний ринок;
- висока якість продукції;
- ринкова ціна та постійне виконання договірних домовленостей з поставок продукції; зумовлений перевищенням пропозиції над попитом ЗРС.

Значний вплив на регіональний ринок залізорудної сировини мають тенденції на світовому ринку.

Для забезпечення сприятливих умов своєї діяльності підприємство мусить здійснювати постійний моніторинг економічної ситуації і оцінювати її зміни з точки зору вірогідних для себе наслідків.

Сильний вплив на гірничодобувну промисловість має також ситуація і на національному ринку промисловості (табл. 2).

У період з 2009 по 2011 роки обсяги реалізації промислової продукції загалом за всіма видами зростали, що свідчило про поступовий вихід України зі світової фінансової кризи та про поживлення ділової активності.

Таблиця 2. Аналіз динаміки обсягів реалізації промислової продукції у 2010 – 2012 рр., млн. грн.

Вид промисловості	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп росту, %		
					за 2010 р.	за 2011 р.	за 2012 р.
Промисловість	806550,6	1065108,2	1329256,3	1102636,1	132,1	124,8	82,95
Добувна промисловість	67242,6	106933,7	146833,2	128025,9	159,0	137,3	87,19
– добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	30852,7	54281,8	72498,2	75590,7	175,9	133,6	104,3
– переробна промисловість	559266,5	730544,1	881141,1	746322,0	130,6	120,6	84,70
– металургійне виробництво	141498,0	199901,3	241064,3	210486,0	141,3	120,6	87,32

Джерело: [5]

Протягом 2012 року відбувся достатньо різкий спад як промисловості взагалі, так і металургійного виробництва зокрема. На думку експертів, зниження промислового виробництва в Україні здебільшого викликано зменшенням глобального попиту на сталь. Такий спад безперечно позначився і на гірничодобувній промисловості і привів до зменшення обсягів реалізації ЗРС на внутрішньому ринку.

Оцінивши загальносвітові та вітчизняні тенденції розвитку гірничодобувної промисловості, перейдемо безпосередньо до оцінки фінансового стану основних підприємств галузі та оцінимо вплив зміни зовнішніх та внутрішніх факторів на розвиток гірничодобувних підприємств.

Отримані результати показують, що протягом 2012 року відбулося різке погіршення фінансового стану підприємств аналізованої галузі.

Причинами цього були негативні тенденції на світовому ринку залізорудної сировини та в металургії, які, безумовно, позначилися на українських підприємствах гірничо-металургійного комплексу.

Оскільки у 2012 році тривало падіння обсягів продажів сталеливарної продукції, вітчизняні металургійні підприємства скоротили обсяги виробництва сталі на 5-7% порівняно з 2011 роком, що негативно позначилося на обсягах продажів залізорудної продукції українських ГЗК на внутрішньому ринку України [6].

Зменшення обсягів виручки від реалізації залізної руди відбулося через різке падіння цін на ЗРС. Ціни на залізорудну продукцію вітчизняних виробників безпосередньо залежать від коливань на світовому ринку. Так падіння цін за 9 місяців 2012 року, порівняно з аналогічним періодом

попереднього року, було викликано побоюваннями споживачів і постачальників з приводу можливого скорочення виробництва сталі в Китаї.

Слід зазначити, що, починаючи з жовтня 2012 р., на світовому ринку спостерігається поступове зростання цін на залізорудну продукцію завдяки початку реалізації державної програми широкомасштабного інфраструктурного будівництва в Китаї [6].

Отже, така несприятлива ситуація, що склалася у 2012 році як на ринку залізорудної сировини, так і на ринку металургійної продукції, мала значний вплив на вітчизняні гірничодобувні підприємства (табл.3).

Розрахунки показують, що у 2012 році підприємства вибіркової сукупності мали найгірші показники рентабельності, ліквідності та ділової активності. На зниження ділової активності та рентабельності вплинуло зменшення обсягів чистої виручки від реалізації, і, як наслідок, зменшення обсягів чистого прибутку, а також погіршення структури активів та пасивів підприємств.

Порівняння ефективності діяльності підприємств показало, що найбільш прибутковими підприємствами гірничодобувної галузі є ПАТ «Інгулецький ГЗК» та ПАТ «Північний ГЗК». Підприємствами з найбільшою балансовою вартістю є Інгулецький, Північний, Південний та Полтавський гірничо-збагачувальні комбінати.

Усі підприємства, крім Північного та Центрального гірничо-збагачувальних комбінатів, є достатньо платоспроможними, про що свідчать показники ліквідності, що відповідають нормативним значенням.

Таблиця 3. Розрахунок показників фінансового стану підприємств гірничодобувної галузі у 2010 – 2012 рр.

Показники	Видобуток багатозалізної руди									Видобуток залізної руди для збагачення														
	ПАТ "Криворізький ЗРК"			ПАТ "Євраз Суша Балка"			ЗАТ "Запорізький ЗРК"			ПАТ "Інгулецький ГЗК"			ПАТ "Північний ГЗК"			ВАТ "Південний ГЗК"			ПАТ "Центральний ГЗК"			ВАТ "Полтавський ГЗК"		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Чистий дохід, млрд. грн	2,9	4,0	3,05	1,0	2,0	4,6	1,5	1,7	2,0	8,9	14,5	9,9	10,0	14,6	11,5	5,8	10,8	8,2	4,4	6,4	4,8	6,3	9,2	7,7
Прибуток від звич. діяльності до оподаткування, млрд. грн	1,6	2,4	1,03	0,3	0,9	0,3	0,49	0,52	0,54	4,4	8,7	6,1	3,9	8,4	4,5	2,9	6,5	3,1	1,8	3,5	1,0	1,1	2,9	0,6
Чистий прибуток, млрд. грн	1,2	1,7	0,8	0,2	0,6	0,2	0,37	0,38	0,4	3,2	6,6	4,8	2,6	6,2	3,5	2,1	4,8	2,4	1,3	2,6	0,8	0,74	2,2	0,4
Активи на 31.12., млрд. грн	4,1	5,5	4,4	2,0	3,45	3,4	1,3	1,4	3,2	12,0	20,5	23,5	21,0	19,9	22,1	7,5	14,6	16,4	7,2	8,7	7,4	6,5	9,4	11,4
Рентабельність реалізованої продукції, %	55,9	57,7	33,8	28,1	42,1	6,6	33,0	31,0	20,3	50,0	72,0	60,5	49,0	58,0	39,3	50,0	59,0	37,3	44,0	54,0	20,3	35,0	20,0	8,1
Рентабельність активів, %	39,9	48,2	20,8	14,3	30,5	8,8	40,4	39,7	17,5	40,1	64,0	27,4	32,5	41,4	21,5	43,3	58,0	19,9	29,7	43,7	12,3	56,8	16,2	5,9
Абсолютна ліквідність	4,13	4,80	0,65	0,01	0,21	0,01	0,38	0,30	0,01	0,07	0,00	0,005	0,009	0,007	0,015	1,06	8,63	15,2	0,01	0,02	0,01	0,48	1,38	2,05
Швидка ліквідність	5,57	5,98	4,25	8,09	2,16	2,8	3,49	2,83	4,01	2,02	1,10	1,57	0,009	1,57	1,15	4,9	11,2	22,4	1,46	1,44	0,78	0,68	6,5	6,9
Поточна ліквідність	6,23	6,67	4,96	10,2	2,25	2,9	4,58	4,40	5,12	2,11	1,14	1,61	1,106	1,65	1,24	5,3	11,8	23,3	1,53	1,50	0,84	0,78	8,35	8,9
Коефіцієнт автономії, %	85,4	80,6	78,4	86,2	68,0	75,0	88,7	89,7	87,0	55,4	47,03	54,6	46	62,9	53,4	78,0	86,9	91,8	57,8	59,3	46,3	82,9	67,4	58,2
Коефіцієнт левериджу, %	16,3	15,7	16,7	4,2	47,1	33,4	11,0	9,5	13,9	80,5	112,6	79,2	117,6	58,8	84,4	26,4	11,3	5,63	72,9	68,7	110	55,3	46,2	67,9
Оборотність активів, днів	511	437	593	718	505	274	402	285	424	456	410	806	716	507	668	419	81	685	545	451	604	226	332	492
Оборотність товарної дебіторської забор-ті, днів	70	28	44	133	159	107	105	61	90	247	227	390	228	183	206	165	423	117	253	240	246	11	41	32
Оборотність товарної кредиторської забор-ті, днів	9	7	9	6	41	34	15	7	12	100	85	186	167	101	64	57	16	13	123	167	47	7	12	13

Джерело: розрахунки автора на основі [7]

Показники оборотності свідчать про ефективність ділової активності підприємств. Показники оборотності дебіторської заборгованості характеризують швидкість розрахунків споживачів з підприємствами галузі. Найкраще значення цих показників демонструє ПАТ «Кривбасзалізрудком», ЗАТ «Запорізький ЗРК» та ВАТ «Полтавський ГЗК». Це свідчить про те, що ці підприємства мають найбільш ефективну політику щодо управління дебіторською заборгованістю, проводять її постійний моніторинг та здійснюють ефективну роз'яснювальну роботу зі своїми клієнтами щодо її стягнення не тільки в судовому порядку, що значно зменшує додаткові судові витрати цих підприємств.

Аналіз показав, що всі проаналізовані підприємства галузі є фінансово незалежними і фінансують більше 50% своїх активів, а такі підприємства, як ВАТ «Південний ГЗК», ПАТ «Кривбасзалізрудком» та ЗАТ «Запорізький ЗРК», майже повністю фінансують свої активи за рахунок власних коштів.

Розраховані коефіцієнти левериджу показують, що залежність від позикового капіталу значно зросла у 2010 р. та, попри покращення ситуації у 2011 році, ступінь кредитного ризику у 2012 р. значно підвищився. Це пояснюється тим, що ці підприємства почали здійснювати програми інвестиційного розвитку, що пов'язані з покращенням якості їх продукції та зменшенням собівартості її виробництва задля забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Отже, перспектива розвитку залізорудної галузі зумовлюється перспективою розвитку металургійного виробництва. Також одним з чинників сталої економічної діяльності вітчизняних гірничодобувних підприємств є здійснення ними експорту залізорудної сировини та отримання валютного доходу. Цей стратегічний орієнтир підтверджується залежністю обсягів національного виробництва залізної товарної руди від обсягів її споживання на світовому ринку та обсягів виробництва сталі в Україні [8].

Також слід зазначити, що ще декілька років тому основним пріоритетом для підприємств гірничодобувної промисловості було максимальне збільшення обсягів виробництва для отримання прибутку за рахунок більш високих цін на ринку. Однак стрімке падіння цін, викликане уповільненим зростанням і зменшенням попиту в Китаї, а також економічною невизначеністю в Єврозоні, спонукало інвесторів виявляти підвищену обережність.

Усе вище зазначене призвело до зниження максимального розміру ризику, на який готові піти акціонери, а також змінило умови роботи для підприємств гірничодобувної промисловості у 2013 році. У центрі уваги підприємств

гірничодобувної і металургійної галузі всього світу у 2013 році будуть питання підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження витрат і поліпшення якісних показників реалізації проектів.

Загалом у галузі накопичився комплекс проблем, які впливають на зниження рівня фінансової стійкості, зокрема: високий ступінь зношеності основних фондів (до 60 %); залежність фінансових результатів діяльності від кон'юнктури зовнішніх ринків; велика ресурсо- та енергоємність підприємств добувної галузі, неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів; низький рівень кооперації у гірничо-металургійному комплексі, що не дозволяє налагодити раціональні канали ресурсного забезпечення підприємств і створити повні технологічні цикли виробництва інноваційної продукції.

На найближчу перспективу існує низка ризиків, що можуть суттєво обмежити можливості підприємств здійснювати ефективну діяльність, а саме:

- погіршення фінансового становища підприємств унаслідок поступового уповільнення динаміки економічних процесів (за результатами 2012 року обсяг промислового виробництва зменшився на 0,5 % до відповідного періоду попереднього року, обсяг валової продукції добувної галузі – на 1,9 %);
- погіршення доступності кредитних ресурсів для реального сектору економіки (високі ставки кредитів та умови доступу до їх отримання) через загострення ситуації у фінансово-банківській сфері держави;
- проблема неврегульованості питань корпоративного управління, недотримання прав міноритарних акціонерів щодо участі в управлінні та отриманні достовірної інформації про діяльність акціонерного товариства, розподіленні дивідендів за підсумками діяльності товариств та неможливість перевірити правдивість цієї інформації, а відтак – впливати на формування інвестиційної стратегії підприємств;
- збереження проблеми несприятливого інвестиційного клімату як інтегральної характеристики, що має недосконалу інституційно-правову базу, нерозвинений фондовий ринок, нестійкість фінансово-кредитної системи, надмірний податковий тиск, неефективне використання амортизаційних відрахувань, неефективність регуляторної діяльності, низький рівень захисту прав приватних інвесторів, високий рівень корупції у сфері інвестиційної діяльності тощо.

За таких умов посприяти покращенню фінансового стану промислових підприємств,

зокрема й підприємствам гірничодобувної галузі, держава може лише за допомогою системи взаємоузгоджених дій у площині грошово-кредитного, фіскального, організаційно-управлінського регулювання, зокрема:

1) для розширення обсягів і доступності кредитного забезпечення для реального сектору економіки необхідно знизити процентні ставки за кредитами (вони мають бути зіставними з рівнем рентабельності виробництва, проте зараз перевищують його у декілька разів);

2) для реалізації стимулюючого потенціалу фіскального регулювання інвестиційної діяльності підприємств необхідно провести повну інвентаризацію та аналіз ефективності застосування всіх діючих податкових пільг. При масовому наданні податкових пільг вони втрачають економічний сенс та свою функцію стимулювання структурно-модернізаційних зрушень.

Податкові пільги мають надаватись на тлі формування загального сприятливого фіскального середовища в напрямках:

- зниження ставок оподаткування частини прибутку підприємств, яка реінвестується у модернізацію основних фондів;
- зниження ставок оподаткування на визначений період для визначеного переліку видів діяльності, насамперед високотехнологічних галузей, однак слід передбачити аналіз ефективності використання таких пільг для досягнення поставлених цілей;
- надання галузевих і територіальних податкових пільг на основі критеріїв, які унеможливають масове використання таких інструментів для мінімізації оподаткування чи отримання конкурентних переваг порівняно з іншими учасниками ринку [8];

3) скорочення застарілих потужностей гірничодобувних підприємств шляхом ліквідації морально та фізично зношених засобів виробництва,

4) для підвищення ролі амортизаційних відрахувань у формуванні власних фінансових ресурсів підприємств необхідно забезпечити [9]:

- підвищенням норм податкової амортизації основних засобів (згідно з Податковим кодексом України, на транспортні засоби, машини та обладнання норма амортизації не може перевищувати 20 %, мінімально припустимі строки корисного використання – 5 років);

- застосування прискореної амортизації до окремих галузей економіки. Надавати пільгові норми амортизації потрібно не всім основним засобам 4 групи (машини та обладнання) та 5 групи (транспортні засоби), як це зазначено у ст. 145.1.5 Податкового кодексу України. Насамперед необхідно надати право застосовувати прискорену амортизацію для підприємств, що використовують високотехнологічне обладнання, підприємств ІТ-сектору, агропромислового комплексу;

- застосування бонусної амортизації щодо обладнання для науково-дослідного та дослідно-конструкторського обладнання. При цьому частка витрат на придбання основних фондів повинна обмежуватися фіксованою сумою та не перевищувати 50 % їх вартості. Надання бонусної амортизації надалі не має передбачати використання прискореного методу амортизації. У разі великої вартості обладнання такий вид податкової пільги необхідно узгоджувати ще на стадії формування бюджетного процесу, оскільки він призводить до значного недоотримання суми податку на прибуток.

Висновки. Гірничодобувна промисловість України нині перебуває у важкому фінансово-економічному стані й потребує вжиття невідкладних заходів як з боку власників підприємств, так і з боку держави.

Розвиток добувної промисловості має відбуватися через інноваційні процеси, зокрема через інновації, що передбачають застосування нових методів і форм організації структури економіки, зокрема і у сфері надрокористування, виробництва (наприклад, створення на базі видобувних підприємств промислових кластерів як найпрогресивніших організаційних форм ринкової економіки; мінерально-сировинних бірж; інноваційних та інвестиційних фондів).

Список літератури

1. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, та ін.; За заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. - 7-ме вид., без змін - К.: КНЕУ, 2008. - 552с.
2. Руда, Р. В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Донецьк : Юго-Восток. – 2012. – №4. – с. 14-21.
3. Iron Ore Monthly Price / [Electronic resource]. – Mode of access: www.indexmundi.com/commodities/?commodity=iron-ore&months=60. – Title from the screen.
4. Prices of rolled steel, iron ore, scrap metal, coking coal to continue falling in 2013 / [Electronic resource]. – Mode of access: www.en.interfax.com.ua/news/press-conference/132801.html. – Title from the screen.
5. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс] / Держкомстат. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm. – Назва з екрану.

-
6. Данченкова, О. У центрі уваги підприємств гірничодобувної галузі в 2013 році будуть питання підвищення конкурентоспроможності та ефективності проектів на тлі високого ринкового попиту / [Електронний ресурс] / О. Данченкова. – Режим доступу: www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release---2012-12-18. – Назва з екрану.
 7. Річна регулярна інформація про діяльність підприємств / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
 8. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України: науково-аналітичні розробки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
 9. Волошенюк, В. В. Суспільні потреби в залізорудній сировині як чинник регуляторної політики у сфері надкористування / В. В. Волошенюк // Вісник Запорізького нац. ун-ту. — 2012. — №1 (13). – С. 144-153
 10. WorldSteel Association Statistics archive / [Electronic resource]. – Mode of access: www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive.html. – Title from the screen.

References

1. Poddierogin, A. M. (2008). Finance of Enterprises [Finansy pidpriemstv]. Kyiv: KNEU.
2. Ruda, R. V. (2012). Analysis of the effectiveness of companies: the necessity and method [Analiz efektyvnoi diialnosti pidpriemstva: neobkhdnist ta metodyka]. Journal of BUMB, 4, 14-21.
3. Iron Ore Monthly Price. INDEXMUNDI.com. (2012). Retrieved December 20, 2012, from: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=iron-ore&months=60>
4. Prices of rolled steel, iron ore, scrap metal, coking coal to continue falling in 2013. EN.INTERFAX.com.ua. Retrieved December 20, 2012, from <http://en.interfax.com.ua/news/press-conference/132801.html>
5. Derzhkomstat Volume of industrial production by type of activity. (2012). UKRSTAT.gov.ua. Retrieved December 20, 2012, from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm
6. Danchenkova, O. The focus of mining industry in 2013 will be on improving the competitiveness and efficiency projects amid high market demand. EY.com (2012). Retrieved December 18, 2012, from <http://www.ey.com/UA/uk/Newsroom/News-releases/Press-release---2012-12-18>.
7. Annual regular information about enterprisesю (2012). SMIDA.gov.ua. Retrieved December 20, 2012, from <http://smida.gov.ua/>.
8. Scientific reports of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraineю (2012). NISS.gov.ua. from <http://www.niss.gov.ua/>.
9. Volosheniuk, V. V. (2012). Public demand for iron ore as a factor in regulatory policy in the sphere of subsoil use [Suspilni potreby v zalizorudnii syrovyni yak chynnyk reguliatornoi polityky u sferi nadkorystuvannia]. Journal of ZNU, №1 (13), 144-153.
10. World Steel Association Statistics archive. (2012). WORLDSTEEL.org from <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive.html>.

Стаття надійшла до редакції 05.05.2013 р.

Наталія Миколаївна ТРОЦ

молодший науковий співробітник відділу державних фінансів,
«ДУ Інститут економіки і прогнозування НАН України»,
вул. П. Мирного, 26, м. Київ-11, 01011
E-mail: trotsn@ief.org
Телефон: +380976794168, +380442808528

**ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ
ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Троц, Н. М. Оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання в умовах запровадження Податкового кодексу України [Текст] / Наталія Миколаївна Троц // 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», 2013. – Том 13. – С. 389-400. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті йдеться про сутність економічного критерію ефективності змін, запроваджених Податковим кодексом України. Кількісна визначеність і зміст критерію відображається в показниках фінансового стану суб'єктів господарювання, які ведуть свою діяльність під впливом змін у податковій сфері. Здійснено розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан вітчизняних підприємств у динаміці. На основі отриманих даних зроблено висновки про необхідність зміни податкового законодавства за напрямками: пільгового оподаткування; стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності; регулювання структурних пропорцій капіталу.

Ключові слова: фінансовий стан суб'єктів господарювання; показники стану і структури активів та капіталу, показники ділової активності (стану і оборотності оборотних активів), показники платоспроможності (коефіцієнти ліквідності), показники рентабельності діяльності, податковий механізм.

Наталія Николаевна ТРОЦ

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ
ВВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ**

Аннотация

В статье говорится о сущности экономического критерия эффективности изменений, введенных Налоговым кодексом Украины. Количественная определенность и содержание критерия отражается в показателях финансового состояния субъектов хозяйствования, которые ведут свою деятельность под влиянием изменений в налоговой сфере. Осуществлен расчет коэффициентов, характеризующих финансовое состояние отечественных предприятий в динамике. На основе полученных данных сделаны выводы о необходимости изменения налогового законодательства по направлениям: льготного налогообложения, стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности; регулирования структурных пропорций капитала.

Ключевые слова: финансовое состояние субъектов хозяйствования; показатели состояния и структуры активов и капитала, показатели деловой активности (состояния и оборачиваемости оборотных активов), показатели платежеспособности (коэффициенты ликвидности), показатели рентабельности деятельности, налоговый механизм.

Natalia Mykolaivna TROTS

Junior research scientist, Public Finance Department,
"Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences"
Panas Myrnyi St., 26, Kyiv, 01001, Ukraine
E-mail: trotsn@ief.org
Phone: +380976794168, +380442808528

THE ASSESSMENT OF BUSINESS ENTITIES FINANCIAL POSITION UNDER THE INTRODUCTION OF TAX CODE OF UKRAINE

Abstract

The article dwells upon the nature of economic efficiency criterion of changes introduced by the Tax Code of Ukraine. Quantitative determination and content of the criterion is shown in terms of entities financial position. The calculation of coefficients characterizes the financial position of enterprises in the dynamics. Conclusions made are based on the calculation and explain changes in tax legislation, that are required in following areas: tax incentives, investment and innovation fiscal expansion, structural adjustment of capital proportions.

Keywords: *entities financial position, value and structure of assets and capital; business activity indicator (turnover and state of current assets); solvency indicators (liquidity ratios); indicators of profitability; tax mechanism.*

JEL classification: G32, G38, H25, H32

Вступ. Економічним критерієм ефективності змін у податковому законодавстві є покращення соціально-економічних показників. Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних вимірюваних показниках, у тому числі - показниках діяльності суб'єктів господарювання. Дослідження фінансових показників діяльності підприємств належать вітчизняним та зарубіжним вченим. Зокрема, значний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань сутності фінансових показників діяльності підприємств зробили західні економісти: Є. Брігхем, А. Гропеллі, С. Майер, Р. Холт, а також російські дослідники: І.Т. Балабанов, А. М. Бірман, В. В. Бочаров, М.Н.Крейніна, В.К.Сенчагов. В Україні проблеми оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання висвітлено в працях вчених: О. М. Бандурки, І. О. Бланка, З. С. Варналій, О. Д. Василика, З. М. Васильченко, А. І. Даниленка, І. В. Зятковського, Ю. І. Ляшенка, С. Я. Огородника, В. М. Опаріна, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогіна, В. М. Федосова. Попри вирішення цілої низки теоретико-методологічних та практичних задач економічного аналізу на рівні підприємств, відсутні публікації щодо комплексу фінансово-економічних показників, які кількісно і якісно характеризують вплив податкових змін на фінансовий стан підприємств.

Мета статті - оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання з урахуванням змін, запроваджених у межах прийняття Податкового кодексу. **Завдання** статті полягає в розрахунку фінансово-економічних показників діяльності підприємств з урахуванням впливу змін у бюджетоутворюючих податках.

Виклад основного матеріалу. Предметом аналізу з метою оцінки реального фінансового стану суб'єктів господарювання виступають

показники обсягу та структури активів, капіталу, а також основні фінансові результати діяльності підприємства. Зазначені показники, розраховані для конкретного підприємства, дають уявлення про його локальну фінансову спроможність, а ці ж показники, розраховані загалом по економіці на основі зведеної фінансової звітності, дають уявлення про загальний фінансовий стан підприємств в Україні, про ступінь залежності економіки, фінансове забезпечення відтворювальних процесів, ефективність монетарної і фіскальної політики. У нашій роботі показники фінансової звітності підприємств розглядаються як результат здійснюваної економічної політики, а отже - як основа для аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, який склався під впливом, зокрема, інструментів податкової політики. Отже, основою для розрахунку показників фінансового стану підприємств виступає їх фінансова звітність, зокрема баланс і звіт про фінансові результати діяльності підприємств.

Значні зрушення у правилах оподаткування діяльності підприємств відбулись із прийняттям Податкового кодексу України 04.12.2010 р. Серед основних економічних проблем, на вирішення яких спрямовані зміни в податковому законодавстві України, можна виокремити наступні: - несприятливий бізнес-клімат та недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій у національну економіку; - низька конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників; - відсутність ефективних механізмів підтримки високотехнологічних галузей промисловості, галузей, які виробляють товари споживчого вжитку та послуг, галузей національної культури.

Найбільш важливі зміни в системі оподаткування, закріплені у Податковому кодексі України, який почав діяти з 01.01.2011 р., стосуються механізмів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, які повинні спонукати платників податків до модернізації своєї виробничо-технічної бази за рахунок збільшення обсягів власних інвестиційних ресурсів і за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій. Стимулюючий потенціал податкових механізмів заплановано реалізувати через зниження номінальних ставок бюджетоутворюючих податків, зміну методів розрахунку сум податків, а також систему пільг з ПДВ, податку на прибуток підприємств, мита, земельного та ін. податків. Основні зміни заплановано реалізувати в системі пільг, які стосуються бюджетоутворюючих податків: ПДВ та податку на прибуток підприємств. Найбільші преференції пов'язані з підтримкою сільськогосподарських товаровиробників (12,9 млрд. грн), банківського сектору в частині створення страхових резервів, що відносяться на витрати (7,5 млрд. грн), енергетичної галузі (1,4 млрд. грн), національної освіти (1,9 млрд. грн), літакобудівної промисловості (0,8 млрд. грн) [1].

У табл. 1 згруповано основні зміни в оподаткуванні ПДВ і податком на прибуток підприємств за період з 2002 р. до 2014 р. включно, тобто від моменту прийняття Закону «Про внесення змін у Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №349-IV від 24.12.2002р. до завершення першого періоду дії пільг, запроваджених Податковим кодексом, - 01.01.2015 р.

Найбільші преференції по ПДВ стосуються звільнення від сплати податку за окремими операціями таких видів економічної діяльності: виробництво біопалива, виробництво космічної техніки, літакобудування, видавнича діяльність, постачання технічних і зернових культур сільгоспвиробниками, постачання програмної продукції, операції з товарами, відходами та брухтом чорних і кольорових металів і деревини та ін. Втрати бюджету внаслідок надання податкових пільг зросли з 34 млрд. грн. у 2010 р. до 41,4 млрд. у 2011 р.

У системі оподаткування прибутку підприємств відбулись позитивні зміни в контексті зближення вимог податкового законодавства до вимог бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств. Це стосується так званого «правила першої події». Згідно з новими правилами податкового обліку, доходи і витрати нараховуються у момент їх здійснення, а не за подією, що сталася раніше: або відвантаження продукції, або перерахування коштів за неї. На нашу думку, це позитивно позначиться на стані розрахунків між суб'єктами господарювання.

По податку на прибуток встановлено найбільшу кількість пільг та найдовший період їх дії: з 01.01.2013 р. до 01.01.2023 р. для суб'єктів індустрії програмної продукції встановлено ставку податку на рівні 5%; прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки оподатковується за ставками: 0% з 01.01.2013 р. до 31.12.2017 р.; 8% з 01.01.2018 р. до 31.12.2022 р.; 16% - з 01.01.2023 р.

Починаючи з 01.01.2011 р., звільняється від оподаткування строком на 10 років прибуток підприємств таких видів діяльності: з надання готельних послуг, легкої промисловості (крім тих, що працюють на давальницькій сировині), електроенергетики (для підприємств, що виробляють електричну енергію винятково з відновлюваних джерел енергії), суднобудівної промисловості, літакобудівної промисловості (у т. ч. від проведення такими підприємствами НДДКР), машинобудування для агропромислового комплексу. Втрати бюджету внаслідок надання пільг по податку на прибуток тільки у 2011 р. зросли більше ніж у 7 разів: з 2 млрд. грн. у 2010 р. до 15,4 млрд. у 2011 р.

Оцінка впливу змін у податковому законодавстві на обсяги і структуру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання може бути здійснена за наявності даних фінансової та податкової звітності за період надання пільг. Дія основних пільг по податку на прибуток та ПДВ припадає на період 2011-2015 рр. На даний час органами статистики зібрано та опрацьовано звітність вітчизняних підприємств по 2011 р. включно, що дає можливість оцінити вплив податкових пільг, наданих у 2011 р., на фінансовий стан підприємств. Сукупність індикаторів, які здатні всебічно охарактеризувати реальний фінансовий стан суб'єктів господарювання, охоплює кілька груп: показники стану і структури активів та капіталу; показники ділової активності (стану і оборотності оборотних активів); показники платоспроможності (коефіцієнти ліквідності), показники рентабельності діяльності. Розглянемо ці групи показників для всієї сукупності підприємств по економіці України загалом більш детально.

Показники стану і структури активів і пасивів підприємств

Протягом 2004-2011 рр. відбувається зниження вартості необоротних активів: їх частка в загальній вартості активів підприємств знизилась з 51,4% у 2004 р. до 43,9% у 2011 р. (табл. 2). Ця тенденція позначається на показниках кредитоспроможності в бік їх погіршення. Важливо зазначити, що зниження вартості необоротних активів підприємств не підкріплюється падінням обсягів капітальних інвестицій, які мають позитивну динаміку у цей же період (крім 2009, 2010 рр.) (рис. 1).

Таблиця 1

Норми, що діяли протягом:	2002-2010 рр.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р. (план)
ПДВ:					
Порядок обчислення суми податку	Різниця між загальною сумою податкових зобов'язань з ПДВ, що виникли у зв'язку з будь-якою поставкою товарів (робіт, послуг) протягом податкового року, та сумою податкового кредиту з ПДВ податкового року.	Різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду. При здійсненні операцій із ввезення на митну територію України товарів датою виникнення права на віднесення сум ПДВ до податкового кредиту вважається дата сплати ПДВ (слово «нарахування» вилучено) за податковими зобов'язаннями згідно з п. 187.8 ПКУ.			
Основна ставка	20	20	20	20	17
Термін сплати	Для звітного кварталу – протягом 50 календарних днів, що настають за звітним періодом; для звітного місяця – протягом 30 календарних днів після звітного періоду.	Протягом 30 календарних днів після звітного місяця			
Механізм бюджетного відшкодування податку	п.7 ст.7: Якщо різниця між загальною сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту звітного періоду, має від'ємне значення, то така сума підлягає відшкодуванню платнику податку з Державного бюджету України протягом місяця, наступного за звітним періодом (Закон України «Про податок на додану вартість» №186/97-ВР від 03.04.1997).	ПКУ передбачає процедуру автоматичного бюджетного відшкодування податку (п. 200.18) і критерії відбору компаній для його отримання (п. 200.19).	Бюджетному відшкодуванню підлягає частина від'ємного значення, яка дорівнює сумі податку, фактично сплаченій отримувачем товарів/послуг у попередніх та звітному податкових періодах (пп. а п. 200.4, ЗУ №4834). Право на автоматичне відшкодування має великий платник податків, який НЕ декларував від'ємне значення об'єкта оподаткування ПнП за підсумками останнього звітного (податкового) року (з 12.08.2012, ЗУ№5083[2]).	Право на автоматичне відшкодування має великий платник, у якого податкове навантаження з податку на прибуток (відношення сплаченого податку до отриманих доходів) перевищує середньогалузевий показник за результатами останнього звітного року [3].	
Фактична сума втрат бюджету внаслідок податкових пільг, млн. грн	2010: 34 039,63	2011: 41 375,72	2012: 30 271,45	-	

Продовження таблиці 1

Податок на прибуток підприємств:					
Порядок обчислення суми податку	Сума скоригованого валового доходу, зменшена на суму скоригованих валових витрат і амортизації. Доходи і витрати визнаються за правилом першої події.	Зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135-137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138-143 цього Кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 цього Кодексу			
Основна ставка	25	23	21	19	16
Термін сплати	Протягом 50 календарних днів наступних за останнім календарним днем звітного податкового кварталу.	Річна декларація з податку на прибуток (з 01.01.2013, ЗУ №5083). Є також декларації за квартал, півріччя, 9 міс.			
Наявність авансових платежів	-	+	+	Не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній податковий рік.	
Термін сплати авансового внеску	-	До 20 числа місяця, наступного за звітним (з 01.01.2013, ЗУ №5083).			
Амортизація	Норми амортизації до 01.01.2004: 1 група – 1,25%; 2 – 6,25%; 3 – 3,75%. Починаючи з 01.01.2004 р.: 1 – 2%; 2 – 10%; 3 – 6%. Виокремлено 4 групи – ЕОМ, інформаційні системи, комп'ютерні програми тощо – 15%.	Замість 4 груп основних засобів, виокремлено 16 груп; дозволено застосування методу прискореного списання вартості основних засобів.	До об'єктів, які підлягають амортизації, віднесено витрати на самостійне виготовлення (створення) нематеріальних активів. Розширено перелік об'єктів ОЗ, вартість яких підлягає амортизації – отримані або виготовлені за кошти бюджету чи кредитів під гарантії КМУ [4].		
Фактична сума витрат бюджету внаслідок податкових пільг, млн. грн.	2010: 2 097,54	2011: 15 409,6	2012: 15 108,8	-	-

Це означає, що зростає обсяг власного капіталу підприємств, який спрямовується на поповнення оборотних коштів, що справляє негативний вплив на формування інвестиційних ресурсів.

Як видно із структури пасивів підприємств (табл. 3), з 2004 року відбулась суттєва зміна

пропорції власного і позичкового капіталу. Частка власного капіталу в сукупних пасивах підприємств знизилась з 45,4% у 2004 р. до 33,9% у 2011 р. (рис. 2). Вказана тенденція справляє негативний вплив на показники фінансової спроможності підприємств.

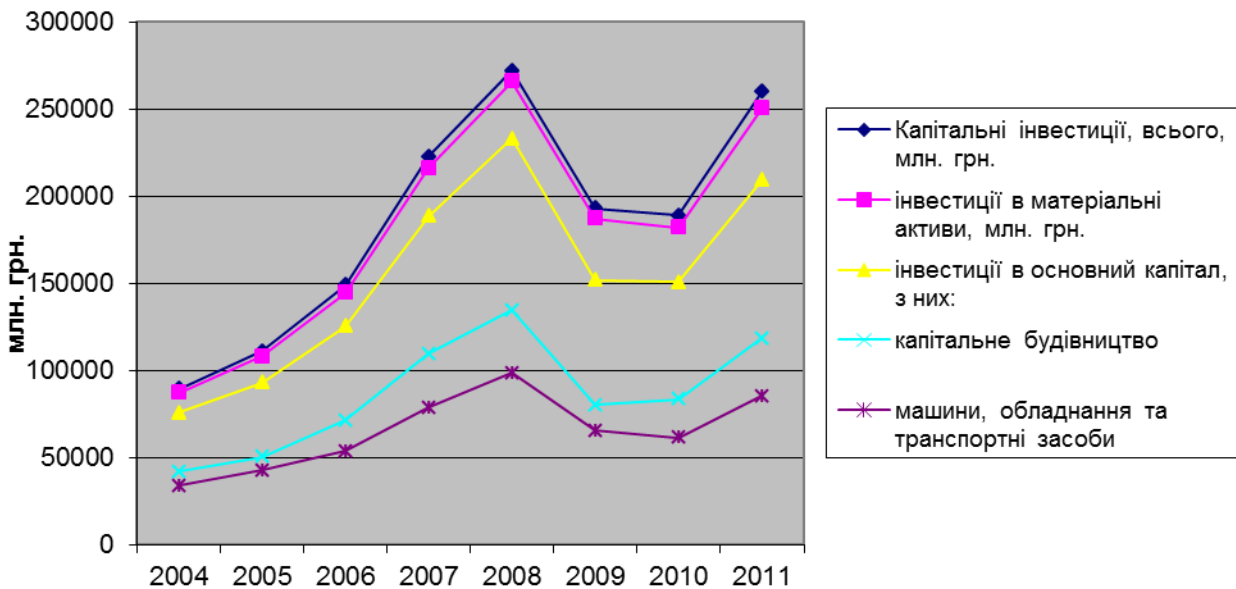


Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій вітчизняних підприємств за 2004-2011 рр.

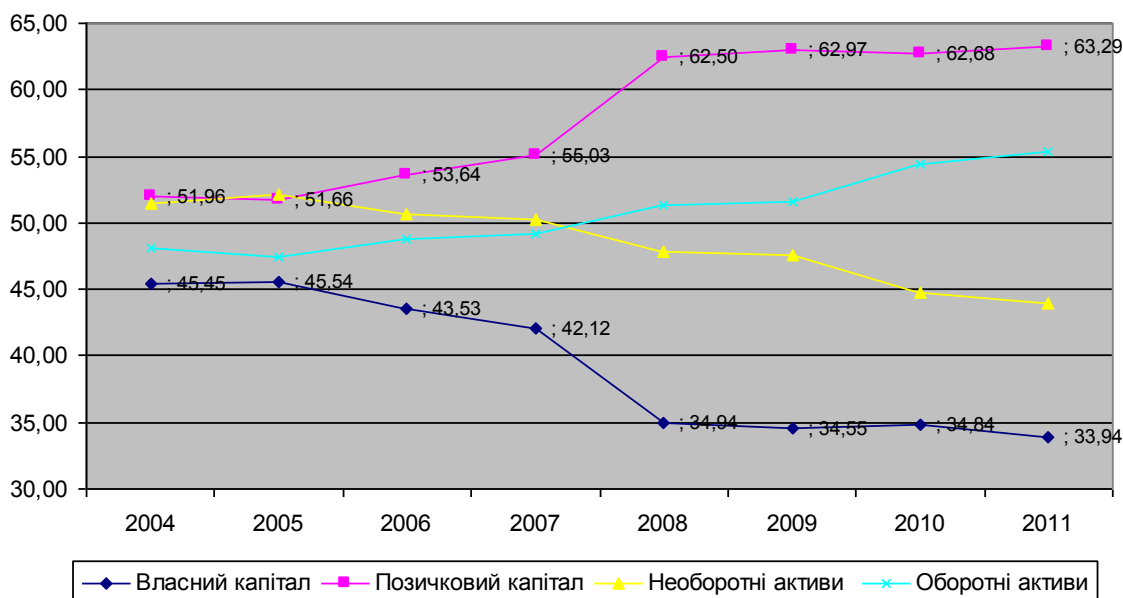


Рис. 2. Тенденції структури активів і капіталу підприємств України

Таблиця 2. Структура активів підприємств України протягом 2004 – 2011 рр.

Вид активу	Од. виміру	2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
		На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець
Необоротні активи всього	млрд. грн.	565,84	659,87	674,25	770,18	768,79	932,71	961,2	1253,8	1248,7	1552,05	1568,2	1749,2	1714,3	1832,9	1842,6	2050,9
	%	53,50	51,44	53,52	52,11	53,30	50,63	52,92	50,27	51,15	47,83	49,48	47,60	49,08	44,75	45,65	43,88
Нематеріальні активи, ф-1	млрд. грн.	5,4	6,49	6,44	8,2	8,45	11,74	10,69	15,32	16,52	32,98	33,58	30,65	29,33	31,97	33,23	36,07
	%	0,51	0,51	0,51	0,55	0,59	0,64	0,59	0,61	0,68	1,02	1,06	0,83	0,84	0,78	0,82	0,77
Довгострокові фінансові інвестиції	млрд. грн.	69,9	117,27	115,61	134,1	131,76	165,4	176,66	258,87	250,86	304,43	289,88	343,65	320,33	334,25	332,73	382,93
	%	6,61	9,14	9,18	9,07	9,13	8,98	9,73	10,38	10,28	9,38	9,15	9,35	9,17	8,16	8,24	8,19
Оборотні активи	млрд. грн.	488,34	617,04	580,16	700,72	667,4	899,82	846,1	1226,96	1178,13	1665,32	1573,6	1893,93	1749,04	2229,9	2162,6	2584,16
	%	46,17	48,10	46,06	47,41	46,27	48,84	46,58	49,19	48,26	51,32	49,65	51,54	50,08	54,45	53,58	55,29
Поточні фінансові інвестиції	млрд. грн.	13,19	23,025	21,38	34,103	31,65	50,41	47,9	78,96	76,56	110,2	105,62	140,25	123,95	168,69	173,45	211,41
	%	1,25	1,79	1,70	2,31	2,19	2,74	2,64	3,17	3,14	3,40	3,33	3,82	3,55	4,12	4,30	4,52
Дебіторська заборгованість за продукцію	млрд. грн.	325,59	400,2	367,55	421,82	396,2	534,04	499,41	726,51	692,2	1023,03	954,6	1217,9	1106,14	1374,81	1308,08	1499,97
	%																
Витрати майбутніх періодів	млрд. грн.	3,5	5,86	5,3	6,96	6,2	9,85	9,06	13,33	14,19	27,45	27,27	31,82	29,26	32,67	30,88	38,45
	%	0,33	0,46	0,42	0,47	0,43	0,53	0,50	0,53	0,58	0,85	0,86	0,87	0,84	0,80	0,77	0,82
Баланс	млрд. грн.	1057,68	1282,77	1259,71	1477,86	1442,39	1842,38	1816,36	2494,09	2441,02	3244,82	3169,07	3674,95	3492,6	4095,47	4036,08	4673,51
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* крім банків та бюджетних установ

Джерело: розраховано на основі даних статистичних збірників «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності» за 2004 – 2011 рр. //

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 3. Структура пасивів підприємств України протягом 2004 – 2011 рр.

Вид пасиву	Од. виміру	2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
		На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець	На початок	На кінець
Власний капітал	млрд. грн.	506,79	583,06	591,67	673,01	672,32	801,9	818,02	1050,6	1029,78	1133,6	1169,97	1269,54	1252,28	1426,71	1433,32	1586,3
	%	47,92	45,45	46,97	45,54	46,61	43,53	45,04	42,12	42,19	34,94	36,92	34,55	35,86	34,84	35,51	33,94
Забезпечення наступних витрат і платежів	млрд. грн.	20,41	24,68	24,14	31,63	31	40,33	39,21	55,6	55,28	66,96	69,61	73,26	73,7	83,81	89,34	103,08
	%	1,93	1,92	1,92	2,14	2,15	2,19	2,16	2,23	2,26	2,06	2,20	1,99	2,11	2,05	2,21	2,21
Довгостроков і зобов'язання	млрд. грн.	61,53	91,4	95,47	136,93	137,59	213,67	218,35	350,77	349,8	578,52	560,04	608,82	592,91	675,62	661,02	774,66
	%	5,82	7,13	7,58	9,27	9,54	11,60	12,02	14,06	14,33	17,83	17,67	16,57	16,98	16,50	16,38	16,58
Поточні зобов'язання	млрд. грн.	463,59	575,16	540,01	626,6	592,04	774,54	728,61	1021,61	992,27	1449,43	1352,94	1705,41	1556,97	1891,27	1834,3	2183,26
	%	43,83	44,84	42,87	42,40	41,05	42,04	40,11	40,96	40,65	44,67	42,69	46,41	44,58	46,18	45,45	46,72
Доходи майбутніх періодів	млрд. грн.	5,36	8,48	8,42	9,7	9,44	11,95	12,162	15,53	13,98	16,92	17,13	19,11	17,94	19,57	19,66	28,82
	%	0,51	0,66	0,67	0,66	0,65	0,65	0,67	0,62	0,57	0,52	0,54	0,52	0,51	0,48	0,49	0,62
Баланс	млрд. грн.	1057,6	1282,7	1259,71	1477,86	1442,39	1842,38	1816,36	2494,09	2441,02	3244,82	3169,07	3674,95	3492,6	4095,47	4036,08	4673,51
	%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* крім банків та бюджетних установ

Джерело: розраховано на основі даних статистичних збірників «Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності» за 2004 – 2007 рр. та «Діяльність суб'єктів господарювання» за 2008 – 2011 рр. // <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Показники стану оборотних активів

Дані фінансової звітності свідчать, що за період 2004 – 2011 рр. питома вага запасів в структурі оборотних активів підприємств практично не змінилася, тоді як аналіз статистичних даних за більш тривалий часовий період (починаючи з 1990-х рр.) засвідчує зниження питомої ваги запасів з майже 70% до 24,3% у 2011 р. Натомість зросла дебіторська заборгованість вітчизняних підприємств, яка складає більше половини оборотних активів підприємств: 57,4% у 2011 р.

Збільшення дебіторської заборгованості вказує на зростання обсягу невиконаних платіжних зобов'язань. У цьому контексті важливо оцінити значення показників оборотності активів підприємств. Показники ділової активності (оборотності) свідчать про збільшення тривалості обороту оборотних засобів та, відповідно, зниження коефіцієнта оборотності (як відношення чистого доходу підприємств до загальної вартості оборотних активів) (табл. 4).

Таблиця 4. Коефіцієнти оборотності і забезпеченості оборотними активами

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,24	2,33	2,08	1,99	1,85	1,42	1,48	1,57
Тривалість одного обороту, днів	160,86	154,36	173,01	180,93	194,20	253,21	243,94	229,62
Коефіцієнт відволікання оборотних активів	0,39	0,38	0,32	0,29	0,31	0,31	0,29	0,27
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами Нормативне значення >0,1	-0,12	-0,14	-0,15	-0,18	-0,27	-0,27	-0,20	-0,21

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Розрахунки показали, що тривалість обороту оборотних коштів підприємств зростає: з 160 днів у 2004 р. до 229 днів у 2011 р. Коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість (за товари, роботи, послуги), який показує, яку частку оборотних активів підприємств займають розрахунки, свідчить, що

кошти в розрахунках за продукцію становлять близько третини оборотних активів. Високий показник відволікання негативно позначається на рівні ліквідності і платоспроможності підприємств. Загальний показник забезпечення оборотними засобами підприємств, сформованими з власних ресурсів, є від'ємним.

Таблиця 5. Коефіцієнт загальної (поточної) та абсолютної ліквідності підприємств

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності Оптимальне значення - в діапазоні 1,5 – 2,5	1,07	1,13	1,16	1,20	1,15	1,11	1,18	1,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності граничне значення - 0,2 - 0,35	0,06	0,10	0,09	0,10	0,09	0,06	0,07	0,07

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Коефіцієнти ліквідності

Згідно з проведеними розрахунками коефіцієнтів абсолютної ліквідності (як відношення грошових коштів підприємств до їх поточних зобов'язань), вітчизняні підприємства можуть негайно погасити лише 7% поточних

зобов'язань, що є недостатнім з точки зору забезпечення фінансової стабільності (табл. 5). Загальний коефіцієнт покриття, тобто коефіцієнт загальної ліквідності, розрахований як відношення всіх оборотних активів до поточних зобов'язань, також не досягає нормативного

значення. Ця тенденція є негативною, оскільки показник загальної платоспроможності становить інтерес для покупців акцій і облігацій.

Показники стану і структури капіталу

Розрахунок показує, що фінансування діяльності вітчизняних підприємств здійснюється

менш ніж на 50% із власних джерел, при чому ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування капіталу зростає. Про це свідчить коефіцієнт автономії (табл. 6), розрахований як відношення власного капіталу підприємств до їх підсумку балансу.

Таблиця 6. Коефіцієнти автономії та інвестування підприємств

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Коефіцієнт автономії Нормативне значення = 0,5	0,45	0,46	0,44	0,42	0,35	0,35	0,35	0,34
Коефіцієнт інвестування. Нормативне значення >1	0,88	0,87	0,86	0,84	0,73	0,73	0,78	0,77

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Коефіцієнт інвестування розрахований як відношення власного капіталу до загальної вартості необоротних активів підприємств. Зниження коефіцієнта інвестування протягом останніх років свідчить про те, що підприємства спрямовують все більше власного капіталу на формування оборотних коштів, що розцінюється негативно з точки зору формування інвестиційних ресурсів. Адже залишається відкритим найбільш

важливе питання – щодо ефективності механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційних напрямів діяльності та модернізації виробничої бази вітчизняних підприємств. У такому контексті важливо провести оцінку стану фінансових ресурсів, які можуть бути використані на капіталізацію і нагромадження – чистого прибутку підприємств, і на заміщення основного капіталу – амортизаційних відрахувань (табл. 7).

Таблиця 7. Динаміка обсягів фінансових ресурсів інвестиційного спрямування підприємств в Україні протягом 2004 – 2011 рр.

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Чистий прибуток, млрд. грн	57,22	66,60	66,28	105,68	65,11	47,43	92,68	148,14
Темп зростання показника, % до попереднього року	-	16	0	59	-38	-27	95	60
Амортизація (в операційних витратах з реалізованої продукції), млрд. грн	30,28	36,57	45,04	57,92	72,81	88,49	90,84	101,57
Темп зростання показника, % до попереднього року	-	21	23	29	26	22	3	12
Всього чистий прибуток і амортизація, млрд. грн	87,5	103,17	111,32	163,6	137,92	135,92	183,52	249,71

Джерело: розраховано автором на основі даних статистичного збірника «Діяльність суб'єктів господарювання» за відповідні роки, режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Чистий прибуток підприємств не є стабільним джерелом фінансових ресурсів для підприємств, його динаміка значно залежить від зміни цін на фінансові активи, спроможності фінансових посередників виконувати свої договірні зобов'язання та інших базових показників фінансової системи, що підтверджує різке падіння темпів зростання чистого прибутку протягом кризових 2008 – 2009 рр. Тому одним із

найважливіших пріоритетів державного впливу на процеси формування фінансових ресурсів на рівні підприємств виступає розширення джерел самофінансування та можливостей для капіталізації прибутку на основі підвищення рівня рентабельності капіталу та господарської діяльності загалом.

Іншим ресурсом внутрішнього фінансування виступають амортизаційні відрахування, які

зменшують базу оподаткування прибутку підприємств і тому розглядаються як засіб податкового стимулювання інвестиційної активності. До 2010 р. включно правила податкового обліку передбачали поділ основного капіталу на 4 групи (до 2004 року – на 3 групи) з фіксованими нормативами амортизаційних списань. Така амортизаційна політика держави суттєво знижувала стимулюючий потенціал системи оподаткування прибутку підприємств. Згідно з новими нормами, закріпленими в Податковому кодексі, підприємства отримали право на застосування механізму прискореної амортизації виробничого обладнання, однак лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби). Згідно з даними податкової звітності з податку на прибуток, внаслідок дії механізму прискореної амортизації, у 2011 р. сума амортизаційних відрахувань вітчизняних підприємств зросла на 77,8%: у 2009 р. вона склала 33,84 млрд. грн., у 2010 р. – 37,0 млрд. грн., в 2011 р. – 65,8 млрд. грн. Однак при цьому рівень зношення основних засобів в Україні станом на 2011 р. становить 75 %, необхідно інвестувати 4987 млрд. грн. (мова йде лише про фізичне зношення), інвестовано лише 209,13 млрд.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розрахунок показників, які в динаміці характеризують фінансовий стан суб'єктів господарювання, дає уявлення про зміну стану активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємств. Розраховані в роботі дані характеризують фінансовий стан всієї сукупності підприємств протягом 2004-2011 рр. та дають змогу зробити висновки щодо:

- існування гострої нестачі власних обігових засобів вітчизняних підприємств;
- оптимальних значень не досягають показники ділової активності, ліквідності та автономії, що свідчить про хиткий фінансовий стан суб'єктів господарювання;
- ресурси внутрішнього фінансування, що містять чистий прибуток прибуткових підприємств, амортизаційні відрахування та забезпечення наступних витрат і платежів за 2011 р. склали 352,8 млрд. грн., це лише 14,14% від обсягу зносу основного капіталу.

Список літератури

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік». – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44897.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи України : закон України №5083 від 05.07.2012. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>.
3. Проект наказу Мінфіну про внесення змін до Порядку визначення відповідності платника податку критеріям, які дають право на отримання автоматичного відшкодування ПДВ, з метою приведення

Отримані результати дозволяють робити висновки щодо необхідності зміни податкового законодавства за такими напрямками:

- в частині надання податкових пільг: обмеження та скасування економічно необґрунтованих податкових пільг, покращення системи їх адміністрування; встановлення критеріїв ефективності використання податкових пільг та запровадження публічної звітності щодо їх надання;
- в частині стимулювання інвестиційної діяльності: запровадження спрощеного податкового режиму у формі зниженої податкової ставки на прибуток або звільнення від оподаткування всієї суми, яку підприємство реінвестує у модернізацію (запровадження податкової «вилки»). Для тієї частини прибутку, яка спрямовується на виплату дивідендів, було б доцільним залишити ставку у розмірі 25% (ставка, що діяла до 01.04.2011 р.), а частину прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів, – оподатковувати за зниженою ставкою. Крім того, для того, щоб податкова підтримка суб'єктів господарювання в Україні мала стимулюючий характер і стала засобом модернізації матеріально-технічної бази виробництва, необхідно враховувати проблеми оцінки основного капіталу. Адже через ігнорування процедури коригування з урахуванням інфляції вартості основних фондів вітчизняних підприємств, на сьогодні їх вартість не відповідає ні обсягам виробництва, ні розміру прибутку, що призводить до знецінення ВВП, ріст якого при встановленні реальної вартості основних фондів міг бути більш значним;
- в частині регулювання структурних пропорцій капіталу: на фоні незадовільних обсягів власних інвестиційних ресурсів підприємств, відбувається спрямування прибутків із виробничої сфери у сферу обігу і фінансові активи. Необхідно розширити джерела самофінансування підприємств, зокрема на основі підвищення рівня рентабельності капіталу і діяльності підприємств. На нашу думку, ефективним є нормативно-правове закріплення норм рентабельності для кожного з видів підприємницької діяльності.

його у відповідність з вимогами ПКУ з урахуванням Закону № 5519. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2132-12>

4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм : закон України №4834. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4834-17>.

References

1. Explanatory note to the draft law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2013" (2013). Retrieved April 10, 2013, from : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44897.
2. The Law of Ukraine "On Amending the Tax Code of Ukraine Regarding the State Tax Service and In Connection with the Administrative Reform Implementation in Ukraine" No. 5083-VI of 5 July 2012. (2012). Retrieved April 10, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>.
3. Draft Order of the Ministry of Finance to amend the procedure for determining compliance taxpayer criteria that enable to get an automatic refund for the purpose of bringing it into line with the requirements of GCC based law number 5519. (2012). Retrieved April 10, 2013, from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2132-12>.
4. The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine Regarding the Improvement of Certain Tax Provisions" No. 4834-IV of 25 May 2012. (2012). Retrieved April 10, 2013, from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4834-17>.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2013 р.

Олександр Дмитрович ШЕМЯКОВ

кандидат наук з державного управління,
голова Донецької обласної організації профспілки «Радіоелектронмаш» України,
Донецька обласна організація профспілки «Радіоелектронмаш» України
вул. Горького, 146, оф. 229, м. Донецьк, 83092, Україна
E-mail: alehander47@gmail.com
Телефон: +380623051242

Сергій Володимирович БРАДУЛ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри інформаційних технологій,
Донецький державний університет управління
вул. Артема, 94, оф. 317, м. Донецьк, 83050, Україна
E-mail: bradnv@ukr.net
Телефон: +380623125642

**КОНЦЕПЦІЯ МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ, ПРИЗНАЧЕНИХ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ
ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ**

Шемяков, О. Д. Концепція методики для оцінки соціально-економічної ефективності систем, призначених для управління діяльністю господарюючих суб'єктів [Текст] / Олександр Дмитрович Шемяков, Сергій Володимирович Брадул // 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”, 2013. – Том 13. – С. 401-408. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена пошуку підходів до оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів залежно від фактору довіри-недовіри громадян до соціально-політичних інституцій. Цей чинник суттєво впливає на стабілізацію взаємовідносин суб'єктів соціально-трудової сфери та здійснення ефективного управління виробництвом, що забезпечує високу якість життя працюючої людини та сталий розвиток суб'єкта господарювання. Розглянуто методологічно-методичні аспекти оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів і, зокрема, математичне моделювання оцінки ефективності управлінських систем на засадах виробничої демократії. Запропоновано концепцію методики для оцінювання соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів, яка спрямована на створення моделі механізму, що дозволяє визначати соціально-економічний ефект систем управління виробництвом, які діють на засадах виробничої демократії.

Ключові слова: виробнича демократія, соціально-трудова відносина, довіра.

Александр Дмитриевич ШЕМЯКОВ

Сергей Владимирович БРАДУЛ

**КОНЦЕПЦИЯ МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Аннотация

Статья посвящена поиску подходов оценки социально-экономической эффективности систем управления деятельностью субъектов хозяйствования в зависимости от фактора доверия-недоверия граждан к социально-политическим институциям. Отмеченный фактор существенно влияет на стабилизацию взаимоотношений субъектов социально-трудоустройственной сферы и осуществления эффективного управления производством, которое обеспечивает высокое качество жизни работающего человека, а также

© Олександр Дмитрович Шемяков, Сергій Володимирович Брадул, 2013

устойчивое развитие предприятий. Рассмотрены методологические и методические аспекты оценки социально-экономической эффективности систем управления деятельностью хозяйствующих субъектов и, в частности, математическое моделирование оценки эффективности управленческих систем на основе производственной демократии. Предложена концепция методики оценки социально-экономической эффективности систем управления деятельностью субъектов хозяйствования, которая направлена на создание модели механизма, позволяющего определять социально-экономический эффект систем управления производством, действующих на принципах производственной демократии.

Ключевые слова: производственная демократия, социально-трудовые отношения, доверие.

Oleksandr Dmytrovych SHEMYAKOV

PhD,

The Head of Donetsk Regional Organization of Trade Unions of Ukraine «Radio Elektromash»,
Donetsk Regional Organization of Trade Unions of Ukraine «Radio Elektromash»

Gorkyi str., 146, office 229, Donetsk, 83092, Ukraine

E-mail: alehander47@gmail.com

Phone: +380623051242

Sergiy Volodymyrovych BRADUL

PhD,

Senior lecturer, Department of Information Technology,

Donetsk State University of Management

Artem str., 94, office 317, Donetsk, 83050, Ukraine

E-mail: bradnv@ukr.net

Phone: +380623125642

CONCEPT OF METHODS FOR ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF SYSTEMS FOR MANAGEMENT OF THE BUSINESS ENTITY

Abstract

The article is devoted to the approaches to the assessment of socio-economic efficiency of the management of activity of businesses depending on the factor of trust-distrust of citizens for social and political institutions. This factor influences the stabilization of relations between subjects of social and labor sphere and implements effective production control, which ensures high quality of life for working people and the sustainability of the entity. The methodological and methodical aspects of the evaluation of socio-economic efficiency of the management of businesses and, in particular, mathematical modeling of performance management systems based on industrial democracy are considered. There has been worked out the concept of methods for assessing the socio-economic efficiency of the management of businesses, aimed at creating model of the mechanism to determine the socio-economic effect of the production management systems that operate according to the principles of industrial democracy.

Keywords: industrial democracy, social-labor relations, trust.

JEL Classification: C520

Вступ. У процесі становлення ринкової системи господарювання зовнішні чинники, до яких належать процеси, які відбуваються у світовій економіці, та вимоги щодо приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних трудових стандартів, створюють умови до пошуку підприємством інновацій в управлінській діяльності.

Огляд досліджень розвитку соціально-трудових відносин [1-5] в умовах перетворення економіки вказує на те, що сформувалася ціла низка негативних тенденцій, які створюють певний ризик дестабілізації соціально-економічної ситуації як на виробничому рівні, так і в суспільстві.

Звернемо увагу на наступні положення.

По-перше, спостерігається певна залежність між формуванням рівня довіри-недовіри найманих працівників (громадян) до роботодавців, органів державної влади, громадянських та соціально-політичних інституцій і досягненням бажаних показників економічної і соціальної діяльності суб'єктів господарювання. Як показує національний досвід діяльності підприємств, відбувається падіння рівня розвитку їх економіки. Водночас, динаміка рівня довіри громадян до роботодавців, органів державної влади, громадянських та соціально-політичних інституцій також набула стабільно негативного характеру. Отже, є необхідність визначення загальних показників, які б відображали залежність формування рівня «довіри-недовіри

громадян» від управлінської діяльності суб'єктів господарювання.

По-друге, чинна система управління виробничою діяльністю в умовах світових змін в економіці і нових міжнародних трудових стандартів не спроможні забезпечити на виробничому рівні стале отримання прибутку, стабільний соціально-економічний розвиток та підвищення якості трудового життя працівників, які створюють умови для максимальної результативності діяльності підприємств.

По-третє, постає питання пошуку інноваційних систем управління діяльністю виробництвом, які б на засадах виробничої демократії забезпечили отримання максимальних кінцевих здобутків. Результати здійсненого теоретичного аналізу сучасного стану зазначеної проблеми вказують на те, що важливу роль у формуванні ефективності економіки відіграє впровадження систем управління зі сприяння досягненню тривалої соціально-економічної стабільності на засадах виробничої демократії. Метою зазначених систем є забезпечення на виробничому рівні сталого отримання прибутку та підвищення якості трудового життя працівників, що створює умови для максимальної результативності діяльності підприємств. Тобто досягається соціально-економічний ефект, який є основою стабільного розвитку підприємств та формує необхідний рівень довіри громадян до адміністрації підприємств, органів влади та соціально-політичних і громадських інституцій.

По-четверте, нове бачення оцінки процесів управління виробничою діяльністю суб'єкту господарювання, оцінки ступеня відповідності прийнятих управлінських рішень викликам зовнішнього і внутрішнього середовища та своєчасного їх корегування дозволяє в динаміці впливати на регулятори управлінських систем. Тобто є необхідність створення концепції, яка б забезпечила розробку нової методики оцінки соціально-економічної ефективності систем управлінської діяльності виробництвом, які базуються на засадах виробничої демократії.

Метою нашої статті є пошук підходів до оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів залежно від фактора довіри-недовіри громадян до соціально-політичних інституцій, дослідження методологічно-методичних аспектів оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів і, зокрема, бачення математичного моделювання оцінки ефективності управління виробництвом, а також розробка концепції методики оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів.

Термін «ефективність» науковцями розглядається в багатьох галузях наукової і практичної діяльності. Особливо вагоме значення це поняття має в економіці. Дослідженню сутності

терміну присвячено велика кількість національних і світових наукових праць провідних вчених.

У практичній діяльності господарюючих суб'єктів цим терміном визначають результативність діяльності підприємства (ефективність виробництва, ефективність управлінської діяльності, ефективність використання людського потенціалу і т. ін.).

«Ефективність (від англ. *efficiency* – відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання;» [6], яка як показник визначається за формулою (1).

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Витрати (ресурси)}}$$

(1)

Російські вчені Волочійко В. А., Мильник В. В., Титаренко Б. П., [7] тлумачать ефективність як зіставлення результатів (ефекту) від реалізації інвестицій у системи управління з розміром їх витрат. Тобто ефект – це показник, який характеризує найбільшу величину отриманого кінцевого результату. На їх думку, в ринкових умовах господарювання проблема економічного обґрунтування інвестиційних рішень у системі управління набуває особливої актуальності на всіх її рівнях.

При цьому Мочерний С. В. економічний ефект визначає як «досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці» [8, с. 508].

На думку вчених Корінцева О. І., Мельника Л. Г. «Економічна ефективність – це вид ефективності, який характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку) [9, с.246].

Водночас ефективність системи управління виробництвом на засадах виробничої демократії оцінюється також за показниками соціальної ефективності. Слід зауважити, що система управлінської діяльності повинна створити умови щодо реалізації прав і свобод людини.

Досліджуючи сутність соціальної ефективності, російські науковці Набоков В. І., Семенов А. К. розглядають її як «соціальний результат управлінської діяльності, що характеризує міру використання потенційних можливостей трудового колективу і кожного працівника, його творчих здібностей, успішність вирішення соціальних завдань розвитку колективу» [10, с. 315]. У зв'язку з тим, що показники соціальної ефективності управління не можуть бути виражені через співвідношення вироблених витрат (ресурсів) і отриманих соціальних результатів діяльності підприємств, вони пропонують «соціальну ефективність оцінювати за допомогою

системи показників, яку, на їх думку, можна розбити на 4 групи, а саме: показники, що характеризують умови праці працівників організації; показники, що характеризують соціально-побутові умови працівників організації; показники соціальної ефективності менеджменту, що характеризують кваліфікацію працівників; показники щодо організації і мотивації праці» [10, с. 316].

На думку Атаманчука Г.В. «соціальна ефективність виявляється в якості часткового критерію ефективності суспільної праці, саме вона переважно є основним показником результативності управлінської діяльності щодо забезпечення реалізації прав людини... Проте, чітких критеріїв визначення соціальної віддачі від управлінської діяльності наука не розробила, тому більшість наукових праць з цієї теми присвячені окремим аспектам проблеми, без врахування їх взаємодії та взаємозалежності» [11, с. 52-67].

У нашому випадку економічний ефект відображають показники (кількісні), які характеризують рівень отримання прибутку, а соціальний ефект зводиться до визначення показників (якісних), що визначають рівень якості життя працівників. Слід зазначити, що ефективність інноваційних систем управлінської діяльності підприємством на засадах виробничої демократії, – це визначення результативності задіяної системи управління з метою досягнення високих кількісних і якісних показників. Тобто проведення оцінки ефективності системи управлінської діяльності підприємством дозволяє відслідкувати процес управління виробничою діяльністю суб'єкту господарювання, допомагає

оцінити ступінь відповідності прийнятих управлінських рішень викликам зовнішнього і внутрішнього середовища та скорегувати їх.

Такий підхід потребує дослідження методологічно-методичних аспектів вказаної проблеми та формалізації етапів процесу управління за умови побудови структурних моделей управління з метою покращення ефективності управління виробництвом [12; 13].

Існують різні способи побудови моделей і здобуття оцінок ефективності. Одні засновані на вживанні лише формальних математичних підходів - методів теорії виробничих функцій, математичного програмування (Data Envelopment Analysis). Інші разом з модельними конструкціями додатково використовують експертні оцінки, наприклад, метод аналізу ієрархій (MAI). У сукупності ці методи дозволяють формувати узагальнені, глобальні критерії ефективності, проводити зіставлення складних систем, визначати пріоритети і напрями майбутнього розвитку досліджуваних об'єктів.

У нашому випадку система управління зі сприяння досягненню тривалої соціально – економічної стабільності на основі виробничої демократії є процесом перетворення певної кількості вхідних чинників у комплекс вихідних характеристик – кінцевий результат, тобто є виробничою системою.

Використовуючи рекомендації щодо здійснення математичного моделювання [5; 12], для оцінки ефективності управління виробництвом, зобразимо схематично процес управління впливом на кінцевий результат (рис. 1).



Рис. 1. Процес управління впливом на кінцевий результат

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що схема у кожній фазі процесу управління впливом на кінцевий результат як соціальної програми повинна описувати адаптивне управління.

У математичних моделях економічних систем розглядаються зміни параметрів або зовнішніх збурень як реалізації випадкових процесів із заданими ймовірнісними характеристиками, звідки виникає стохастичність постановки завдання [5; 12]. Дослідження адаптивних систем передбачає вивчення поведінки і оптимізацію таких об'єктів або процесів, у яких частина параметрів змінюється випадковим чином з невідомими або не повністю відомими ймовірнісними характеристиками. У такій проблематиці регіональний орган (координатор), який управляє, має можливість створювати параметри управління не лише на підставі оператора об'єкта, його початкового стану і критерія ефективності, але і відомим поточним значенням стану системи та об'єкта управління. Таким чином, система управління у такому випадку повинна мати додаткові ланки зв'язку, тобто лінії зворотного зв'язку, за якими надходить необхідна інформація до координатора, який управляє. У результаті ця система має зворотний зв'язок, тобто є замкненою системою із певними параметрами управління [5; 12]. Подібні ситуації виникають і при управлінні реалізацією соціальних програм, коли через певні причини неможливо заздалегідь визначити ці характеристики з експерименту. Отже, завдання управління полягає в тому, щоб навчитися оптимально управляти соціальною програмою на підставі тієї інформації, яка надходить у процесі самого управління, тобто це завдання є завданням адаптивного управління. У такому випадку координатор, який управляє, має можливість створювати параметри управління не лише на підставі оператора об'єкта, його початкового стану і критерія якості, але і відомим поточним значенням стану об'єкта управління. Цей процес утворює систему управління (рис. 2).

Якщо розглядати процес з точки зору економічної кібернетики, то доцільно ввести поняття параметрів управління. Вони належать до математичної теорії оптимальних процесів, динамічного програмування, тобто є змінними чинниками (функції часу), які визначають напрямок та швидкість руху системи, якою керують у фазовому просторі. Процеси управління характеризують рішення, які треба виконати у кожний момент часу з інтервалу між початковим та кінцевим станом системи [5; 12].

Параметри управління в економіці - це економічні параметри, за допомогою свідомих змін яких створюється можливість змінювати рух та напрямок економічних процесів. В економічному розумінні такими сигналами можуть бути рекомендації, норми законів, економічні закони, економічні важелі, які

дозволять оперативно реагувати на будь-які зміни та дестабілізуючі фактори.

Регулятор при наявності похибки регулювання здійснює корегуючий вплив на об'єкт управління, що дозволяє привести систему в заданий режим управління.

Вони здебільшого працюють за принципом від'ємного зворотного зв'язку з метою компенсувати зовнішні збурення, які впливають на об'єкт управління та дозволяють визначити зовнішній або закладений у системі закон управління [5, 12].

Елементами системи управління, які сприяють досягненню кінцевої мети (рис. 2) є:

$\tilde{x}(t)$ - показники балансу довіри-недовіри;

$x(t)$ - показники соціально-економічної

ефективності;

A - об'єкт управління (управлінські дії адміністрації підприємства);

B - регулятор, керуючий суб'єкт (модуль взаємодії суб'єктами соціально-трудомих відносин та впровадження управлінських рішень).

Кінцевим результатом є впровадження виробничої демократії в управлінні соціально-трудомих відносинами, що формує довіру до представницьких органів суб'єктів соціально-трудомих відносин і соціально-політичних та громадських інституцій. На виробничому рівні це роботодавці й профспілки. Зауважимо, при наявності довіри до адміністрації підприємства створюються умови до випуску якісної продукції і досягається соціально-економічна стабільність.

На ефективність реалізації проектів впливає деякий ймовірнісний процес $z(t)$, наприклад, політична нестабільність, дефіцит та нестабільність інвестицій та інші. Функція $\tilde{x}(t)$ визначає координати кінцевого стану системи на кожному етапі реалізації управління впливу на довіру до таких суб'єктів соціально-трудомих відносин, як роботодавці й органи виконавчої та судової влади, а $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ - фазові координати об'єкту A , що описують його стан визначеними n параметрами, які є функціями часу (вихідні сигнали).

З теорії менеджменту відомо, що для ефективної реалізації управлінських рішень, а такими є раціональна структура соціальної програми, яка дозволить досягнути балансу соціально-економічної ефективності у напрямку підвищення довіри необхідна активація механізму управління із зворотним зв'язком $x(t)$, що залежить від часу (рис. 2) [5; 12].

$z(t) = (z_1(t), z_2(t), \dots, z_n(t))$ - зовнішні чинники, до яких можуть відноситись процеси, що відбуваються у світовій економіці, та вимоги щодо приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних трудових стандартів та соціальні виступи та вибухи.

$\tilde{x}(t)$ - показники балансу довіри-недовіри до соціально-політичних інституцій і представницьких органів суб'єктів соціально-трудова відносин; рівень якості життя працюючої людини, тобто показники соціально-економічної ефективності на виході, які визначаються за допомогою моніторингу ефективності та модулю оцінки стану розвитку виробничої демократії та вироблення рішень у межах моніторингу, що містить оцінку зовнішніх та внутрішніх чинників.

Результативність пропонованої системи можна подати через рівняння(2):

$$\tilde{x}(t) = \frac{2}{x(t)}, \quad (2)$$

де $\tilde{x}(t)$ - показник балансу довіри-недовіри;

$x(t)$ - кінцевий результат діяльності пропонованої системи управління, який формується залежно від досягнутого балансу показників:

x_1 - показник рівня отриманого прибутку;

x_2 - показник рівня якості життя працівника.

Значення кожного з показників, $x_1, x_2 > 0$, $x_1, x_2 \leq 1$.

Коли кожен з показників дорівнює одиниці, то досягається максимальний рівень кінцевого результату, що формує високий рівень довіри працівників до соціально-політичних інституцій і представницьких органів суб'єктів соціально-трудова відносин.

Вихідні показники ефективності стають вхідними показниками соціально-економічної ефективності на наступному етапі реалізації дій впливу на ступінь довіри до інститутів влади.

$z(t) = (u_1, u_2, \dots, u_k)$ - векторна функція управління, яка залежить від часу і містить методи та засоби реалізації впливу на рівень довіри до інститутів влади, яка дозволяє керувати темпами зростання підвищення реальної зарплати, збільшення заборгованості із виплати зарплати, прожиткового мінімуму, безробіття, рівня бідності та ін. Вона визначає формування управлінського рішення та моніторингових досліджень, є модулем виробничої демократії. Ця функція може бути набором регуляторів, які є етапами реалізації оптимального керування процесом активізації підвищення рівня довіри та містити структурні елементи у взаємодії керуючих об'єктів у напрямку постановленої мети.

Особливе місце в структурі процесу управління посідає оцінка визначення вихідних параметрів вказаної системи, таких, як темп зростання об'єму продукції, темп зростання фонду оплати праці, що вказує на сталий розвиток суб'єкта господарювання і наявність соціально-економічної стабільності.

Висновки. Спираючись на проведені дослідження, можемо запропонувати наступну концепцію, а саме:

«Концепція методики оцінки соціально-економічної ефективності систем управління діяльністю господарюючих суб'єктів»

Мета - встановлення залежності між процесами формування рівня «довіри-недовіри» найманих працівників і досягненням кінцевих результатів діяльності підприємств.

Шляхи і способи розв'язання проблеми. Пошук внутрішніх і зовнішніх показників (кількісних і якісних), які характеризують рівень отримання прибутку та визначають рівень якості життя працівників, тобто досягається соціально-економічний ефект.

Визначення соціальних і економіко-математичних закономірностей між досягненням кінцевих показників результатів виробничої діяльності і формуванням рівня «довіри-недовіри».

Розробка методології, яка дозволяє здійснювати постійну оцінку ефективності системи управління виробництвом і враховує не тільки якісно-кількісну визначеність, але й детермінізм процесів формування «довіри-недовіри» й досягнення максимальної ефективності управлінської діяльності виробництвом.

Очікувані результати. Впровадження виробничої демократії в управлінні соціально-трудова відносинами, що формує довіру до представницьких органів суб'єктів соціально-трудова відносин і соціально-політичних та громадських інституцій.

Як бачимо, концепція методики оцінки ефективності системи зі сприяння досягненню тривалої соціально-економічної стабільності, спрямована на створення: моделі механізму, який дозволяє визначити економічний ефект систем управління виробництвом, яке діє на засадах виробничої демократії. До того ж його функціонування повинно здійснюватися на базі показників, що формують рівень «довіри-недовіри» та ефективної системи, яка дозволяє досягти кінцевого результату, а саме: ефективного управління виробництвом, що забезпечує високу якість життя працюючої людини та сталий розвиток суб'єкта господарювання на основі досягнення соціально-економічної стабільності.

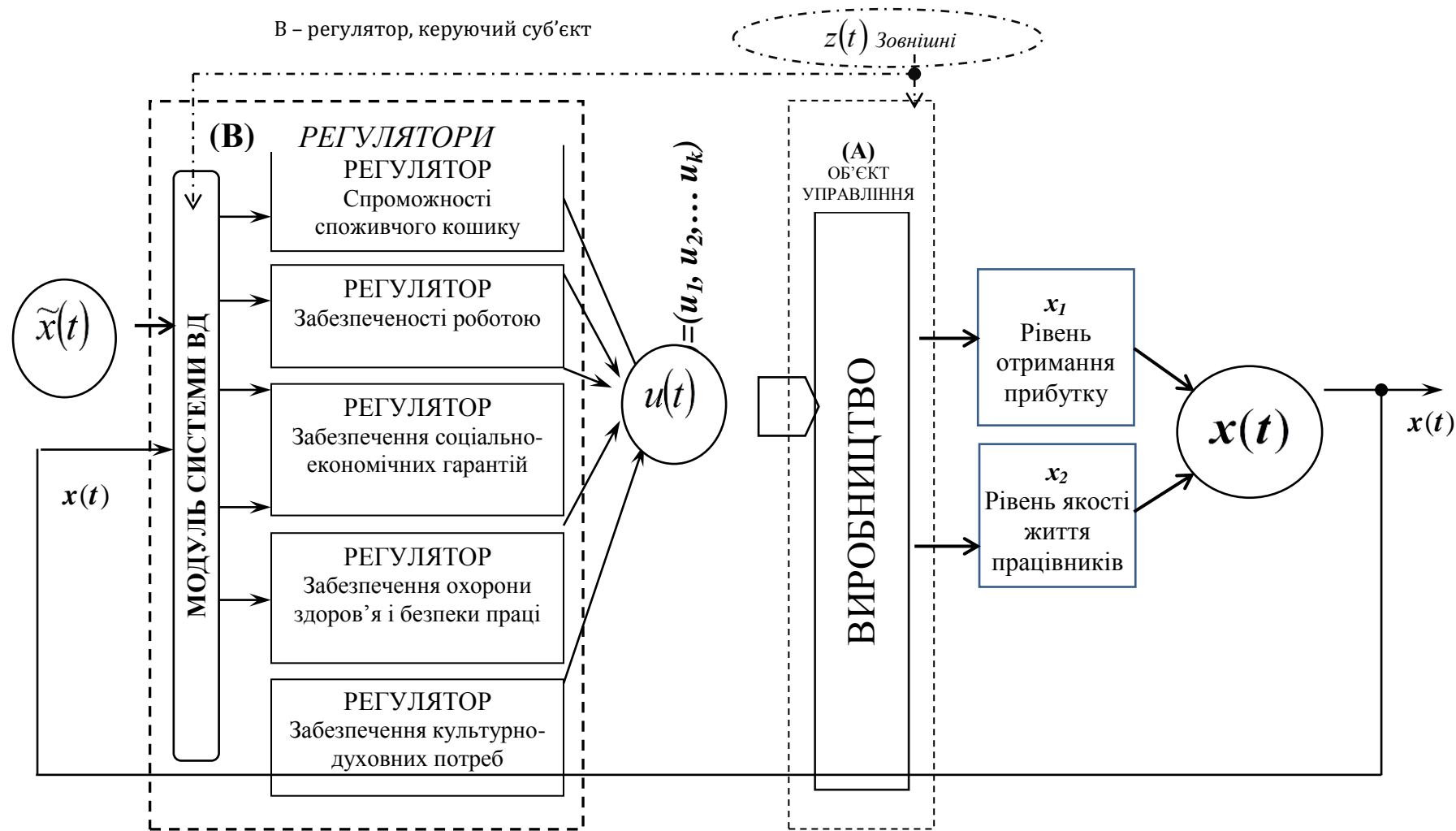


Рис. 2. Система управління процесом впливу на кінцевий результат

Список літератури

1. Колот, А. М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку : зб. наук. праць : у 3-х т. / А. М. Колот [«Соціально-трудова відносина: теорія і практика»] . – К. :КНЕУ, 2010. – Т. 3. – С. 9-22.
2. Моніторинг громадської думки : берез. 2012 р. К. [Електронний ресурс] / Український інститут соціальних досліджень імені Олександра Яременка. – Режим доступу: http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/Stok/PR_SMC&UISR_March-1_2012.pdf.
3. Єгорова, Є. Довіра до політичних інститутів та банків падає, компанії повертають довіру громадян. 21 квіт. 2009 р. К. [Електронний ресурс] / GfK Ukraine (ГФК Юкрейн). – Режим доступу : http://www.gfk.ua/public_relations/press/press_articles/003903/index.ua.html.
4. Особливості протестної поведінки при захисті прав працюючих : [наук. доп.; за заг. О. Ф Новикової]. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2003. – 59 с.
5. Шемяков, О. Д. Теоретико-методологічні засади розвитку виробничої демократії в управлінні соціально-трудовими відносинами : дис. на здобуття ступеня д-ра е.н. : спец. 08.00.07 - демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика О. Д. Шемяков . – Донецьк, 2013. – 470 с.
6. Ефективність. «Вікіпедія» [Електронний ресурс] / Вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
7. Мылник, В. В. Исследование систем управления: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. В. Мылник, Б. П. Титаренко, В. А. Волочиенко. – М: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга – 2003. – 352 с.
8. Економічна енциклопедія: В 3 т. Т.1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 950 с.
9. Мельник, Л. Г. Економіка підприємства: Конспект лекцій: навч. посіб. / Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 412с.
10. Семенов, А. К. Основы менеджмента: учебник / А. К. Семенов, В. И. Набоков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 556 с.
11. Атаманчук, Г. В. Демократизм и эффективность советского государственного управления (методологические аспекты) / Г. В. Атаманчук // Проблемы партийного и государственного строительства. –М.: Мысль, 1981. –№1. – С. 52-67.
12. Брадул, С. В. Етапи формування та реалізації інвестиційних програм ресурсозбереження в ЖКГ регіону / С. В. Брадул // Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням регіональної економіки: зб. наук. праць ДонДУУ. – Сер. Економіка. – Т. XIII. вип. 223. –Донецьк: ДонДУУ, 2012. – С. 97-104.
13. Иванилов, Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов – М.: Наука, 1979. – 304 с.

Reference

1. Colot, A. (2010). Social and labor issues in global challenges: trends, problems and opportunities of sustainable development. Kyiv: Kyiv National Economic University.
2. Monitoring public opinion. Ukrainian Institute of Social Studies. (2012). Retrieved April 10, 2013, from : http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/Stok/PR_SMC & UISR_March-1_2012.pdf.
3. Egorova, E. (2009). Trust in political institutions and banks falls, return of public confidence. Retrieved April 10, 2013, from : http://www.gfk.ua/public_relations/press/press_articles/003903/index.ua.html.
4. Novikova, V. (2003). Features of protest behavior in defense of workers' rights. onetsk: IEF NAS of Ukraine.
5. Shemyakov, O. D. (2013). Theoretical and methodological principles of industrial democracy in the management of social and labor relations. Donetsk.
6. Effectiveness. (2013). Retrieved April 10, 2013, from : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
7. Mylnyk, V., Titarenko, B. P., Volochyenko, V. A. (2003). Study of Control. Moscow: Akademicheskyy proekt, Ekaterinburg: Delovaia kniga.
8. Economic Encyclopedia. (2002). Kyiv : Academy.
9. Melnyk, L. G., Korintseva, O. I. (2004). Business Economics: Lecture. Sumy : University Book.
10. Semenov, A. K., Nabokov, V. I. (2008). Fundamentals of Management. Moscow: Dashkov and K°.
11. Atamanchuk, G. V. (1981). Soviet Democracy and Efficiency of the State Control (methodological aspects). Problems of the party and state construction, 1, 52-67.
12. Bradul, S. (2012). Stages of development and implementation of investment programs in housing resource region. Gears of improving the efficiency of operation of the regional economy. Donetsk: DonDUU, 97-104.
13. Ivanylov, Y., Lotov, A. (1979). Mathematical models in Economy. Moscow: Nauka.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

Анна Валеріївна ЯВОРСЬКА

здобувач кафедри економіки,
Житомирський державний технологічний університет
вул. Черняхівського, 103, м. Житомир, Україна, 10005
E-mail: 4ksann@gmail.com
Телефон: +380633764003

**ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В
ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

Яворська, А. В. Економіко-статистичні аспекти ведення мисливського господарства в Житомирській області [Текст] / Анна Валеріївна Яворська // 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", 2013. – Том 13. – С. 409-414. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Висвітлено сучасну структуру та динаміку розвитку мисливського господарства Житомирщини. Розглянуто кількісні показники чисельності основних видів мисливських тварин, зростання коштів на охорону і відтворення мисливської та іхтіофауни регіону. Проаналізовано обсяги доходів від усіх видів діяльності та підвищення продуктивності роботи мисливського товариства. Запропоновано основні шляхи вдосконалення ведення мисливського господарства в Житомирській області на основі запровадження державних програм розвитку, екологізації інструментів мисливської політики, стримування деградації мисливських угідь і мисливської фауни за рахунок економічних санкцій, зменшення антропогенних викидів і дії парникових газів заради уникнення екологічної катастрофи, належної фінансової підтримки лише пріоритетних напрямів розвитку мисливського господарства.

Ключові слова: мисливське господарство, мисливські угіддя, принципи мисливської політики, мисливська фауна.

Анна Валерьевна ЯВОРСКАЯ

**ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ ОХОТНИЧЬЕГО ХОЗЯЙСТВА В
ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация

Описана современная структура и динамика развития охотничьего хозяйства Житомирщины. Рассмотрены количественные показатели численности основных видов охотничьих животных, рост средств на охрану и воспроизводство охотничьей и ихтиофауны региона. Проанализированы объемы доходов от всех видов деятельности и повышения производительности работы охотничьего общества. Предложены основные пути совершенствования ведения охотничьего хозяйства в Житомирской области на основе государственных программ развития, экологизации инструментов охотничьей политики, сдерживания деградации охотничьих угодий и охотничьей фауны за счет экономических санкций, уменьшения антропогенных выбросов и действия парниковых газов во избежание экологической катастрофы, надлежащей финансовой поддержки только приоритетных направлений развития охотничьего хозяйства.

Ключевые слова: охотничье хозяйство, охотничьи угодья, принципы охотничьей политики, охотничья фауна.

ECONOMIC AND STATISTICAL ASPECTS OF HUNTING ACTIVITIES IN ZHYTOMYR REGION

Abstract

The modern structure and dynamics of hunting of Zhytomyr region are described in the article. Quantitative size of the main types of hunting animals, the growth of funds for the protection and reproduction of hunting fauna and fish of the region are considered. The amount of income from all activities and increase the productivity of the hunting community are analyzed. The basic ways of improving hunting management in the Zhytomyr region on the basis of state development programs, greening tools of hunting policy, control over the degradation of hunting grounds and hunting fauna at the expense of economic sanctions, reduction of the anthropogenic emissions of greenhouse gases in order to avoid an environmental disaster, adequate financial support of priority development trends of hunting are offered.

Keywords: *hunting, hunting policy principles, hunting fauna.*

JEL classification: M21

Постановка проблеми

Проблеми раціонального використання, охорони та відтворення природних ресурсів, зокрема мисливської та іхтіофауни, останніми роками в Україні особливо загострились. Адже мисливське господарство є однією із форм традиційного природокористування в Україні і міцно пов'язане з лісовим, аграрним та водним господарствами. Право ведення мисливського господарства з загальною площею угідь 46,5 млн га надано 988 господарствам країни. Серед основних користувачів мисливських угідь – підприємства, підпорядковані Українському товариству мисливців та рибалок, які використовують 69% площі мисливських угідь, та Держкомлісгоспу (12%) [1; 2, с.13-14; 3; 4].

Аналіз останніх досліджень

У сучасних дослідженнях розробка проблематики, пов'язаної з пріоритетними напрямками трансформації використання природоохоронного потенціалу, висвітлюється у наукових працях В. С. Бондара, С. А. Генсірука, Б. М. Данилишина, В. К. Данилка, Я. В. Ковалю, П. І. Лакиди, В. І. Парпана, І. М. Синякевича, О. І. Фурдичка, М. А. Хвесика та багатьох інших вітчизняних дослідників. Наукове забезпечення вирішення проблем природокористування вимагає подальшого вивчення важливих завдань галузевого характеру, таких, як: розробка дієвих заходів щодо збереження мисливських угідь, поліпшення їх використання, реформування принципів мисливської політики, переходу галузі мисливського господарства на засади сталого розвитку.

Об'єкт та методика дослідження

Об'єктом дослідження є розвиток сфери мисливського господарства Житомирської області. Теоретичною та методологічною основою став діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економіко-статистичних аспектів розвитку мисливського господарства. У процесі написання статті використано такі наукові методи: статистико-економічні – при аналізі динаміки та структури чисельності мисливських тварин; метод динамічного ряду при оцінці господарської діяльності обласної організації Українського товариства мисливців та рибалок.

Результати досліджень

Правом ведення мисливського господарства в Житомирській області користується обласна організація Українського товариства мисливців та рибалок, до складу якої входять 22 районні організації зі своїми первинними осередками та мисливсько-рибальське виробниче підприємство. Площа наданих у користування мисливських угідь, у тому числі охоплених мисливським упорядкуванням, складає 1043,8 тис. га, у тому числі польові – 631,0 тис. га, лісові – 433,6 тис. га та водно-болотні – 61,3 тис. га. Центральною фігурою у мисливській справі виступає єгер або старший єгер, котрий є господарем у закріпленому обході. У середньому один єгер обслуговує 181,0 тис. га.

Варто зазначити, що право користування мисливськими угіддями надається згідно з рішенням обласної ради народних депутатів, останнє засідання з приводу зазначеного питання відбулося восени 2010 р. На цьому скликанні погоджено право користування мисливськими угіддями строком на 15 років, на відміну від

попереднього, який становив 25 років. Але у зв'язку з несвоєчасним ухваленням рішення права користування мисливськими угіддями сезон полювання в належний термін не відкрився і, як наслідок, це вплинуло на непросте економічне становище обласної організації УТМР. Виникла певна необхідність переведення штатних працівників на чотиригодинний робочий день. Водночас декілька районних організацій УТМР, вирішили стати юридичними особами і самостійно займатися веденням мисливського господарства, але залишаючись у складі обласної організації УТМР. На сьогодні налічується 8 юридичних осіб у складі товариства, серед них: Бердичівська, Ємільчинська, Коростишівська, Малинська, Новоград-Волинська, Ружинська, Червоноармійська та Чуднівська районні організації.

Сезони полювання проводяться не постійно, а лише у відповідні періоди. Підтриманню природних біоценозів та біологічного відновлення тваринного світу сприяє проведення місячника тиші природи, який проводиться з березня по квітень. У травні, червні, липні полювання не має такого масового характеру, а вже з серпня по січень проходить у своєму звичному режимі.

Характерною особливістю є те, що в кожному окремому місяці полювання здійснюється на різні види мисливських тварин та птахів. Зокрема у серпні полюють на оленів, бабаків, качок, гусей, перепелів, а в січні - на кабанів та зайців-русаків, у лютому полювання можливе лише за наказами користувачів мисливських угідь. Водночас відстріл та відлов вовків, лисиць, бродячих котів та собак, сірих ворон, сорок, граків, які проводяться не в мисливський сезон або в заборонених для полювання місцях, здійснюється мисливцями за спеціальними дозволами.

У 2012 р. мисливський фонд Житомирської області налічував 7 видів копитних тварин (3,256 тис. голів), 14 – хутрових звірів (42,427 тис. голів), 25 – пернатої дичини (197,009 тис. голів). Зокрема, в мисливських угіддях області мешкали 11 зубрів, 173 лосі, 23 благородних олені, 2095 козуль, 954 кабани, 28956 зайців-русаків, 1239 білок, 1935 ондатр, 2238 бобрів, 3206 лисиць, 29 вовків, 1000 норок, 422 борсуків, 482 видр, 2140 куниць, 11530 горлиць, 93 фазани, 1824 глухарі, 368 тетеруків, 649 рябчиків, 871 лебідь, 3817 вальдшнепів тощо. Окремі мешканці мисливських угідь (зубри, борсуки, видри, коти лісові, рисі, горностаї, норки, глухарі) занесені до Червоної книги України [5].

Таблиця 1. Динаміка та структура чисельності мисливських тварин у Житомирській області

Види	Чисельність, од		Динаміка, %	Структура, %	
	2011р.	2012р.		2011р.	2012р.
Копитні	3121	3256	104,32	1,2	1,4
Хутрові	46566	42427	91,11	17,8	17,5
Пернаті	211811	197009	93,01	81,0	81,1
Всього	261498	242692	92,8	100	100

Джерело: розроблено автором на основі адміністративних даних обласної організації УТМР.

Враховуючи опрацьовані статистичні показники динаміки та структури популяції мисливської фауни, хочемо зауважити, що, порівняно з 2011 р., чисельність копитних тварин зросла на 4,3%, хутрових звірів зменшилась на 8,9% і пернатої дичини зменшилась майже на 7%. Упродовж 2012 р. добуто 86 голів копитних тварин, 8388 голів хутрових звірів та 37567 голів пернатої дичини. Допустимий норматив добування для копитних тварин становить до 10%, хутрових звірів до 50%, пернатої дичини до 50% [6].

З метою відтворення і охорони мисливської фауни особливої уваги вимагають біотехнічні заходи. На зимовий період підготовлена така кількість біотехнічних споруд: годівниць – 410, солонців – 1730, підгодівельних майданчиків – 974, мисливських веж – 17, вольєрів – 3, для притравки мисливських собак на дикого кабана. У 2012 р. в обласній організації УТМР було заготовлено кормів: зернофуражу – 257 тонн,

коренеплодів – 91 тонна, сіна – 86 тонн, кормових пучків – 55 шт., солі – 10564 кг, кукурудзи – 13,4 тонни [7].

Економічні аспекти розвитку передбачають дослідження основних економічних показників стану мисливського господарства. Зокрема, загальні витрати на ведення мисливського господарства у 2012 р. збільшилися порівняно з минулорічними і склали 4002,488 тис. грн, частка коштів, витрачених з державного бюджету, склала 14,500 тис. грн, що вдвічі менше за минулий 2011 р. Фонд заробітної плати склав 1514,678 тис. грн, на охорону, відтворення, біотехнію, облік диких тварин та впорядкування мисливських угідь витрачено 1458,779 тис. грн проти 1157,718 тис. грн у 2011 р., що відповідає вимогам статті 30 Закону України "Про мисливське господарство та полювання" [8]. Надходження від ведення мисливського господарства склали 4767,420 тис. грн проти 2404,408 тис. грн у 2011 р. Загалом можна сказати, що спостерігається

поступове позитивне покращення діяльності галузі, проте залишається суттєво необхідною державна підтримка задля залучення пропозицій інвестиційного характеру.

Для більш детального аналізу офіційної статистичної інформації по економічній діяльності обласної організації УТМР, зокрема по загальних витратах на ведення мисливського господарства, враховуючи проведені розрахунки динамічного ряду за ланцюговою та базисною схемами, можна помітити, що середній абсолютний приріст витрат у період з 2008 по 2012 рр. складає в середньому 471,871 тис. грн. Водночас загальні витрати на ведення мисливського господарства за цей час у середньому складають 2733,025 тис. грн за рік. У результаті проведеного дослідження слід підкреслити, що витрати в середньому щорічно зростають на 17%.

Важливим аспектом залишається те, що обласна організація УТМР є громадською і веде свою діяльність передусім за рахунок щорічних внесків членів товариства, цільових та добровільних внесків, торгівлі та працевчасті. У цьому випадку під працевчастю слід розуміти оплату за виконання певної господарської діяльності, наприклад, заготівлі сіна та кормів. Тут насамперед йдеться про участь мисливців у біотехнічній роботі товариства. Наприклад, якщо мисливець не має такої можливості брати участь у заготівлі кормів, він повинен сплатити додатково до щорічного внеску 120 грн працевчасті. Грошові надходження у вигляді внесків членів товариства складаються з трьох етапів. Перший етап основний, його сплачують одноразово кожен рік

всі члени товариства, не залежно від того, чи будуть вони брати участь у полюванні. Цей внесок засвідчує приналежність особи до численного складу мисливців і залишає право відвідування засідань районних та обласної рад, вартість внеску першого етапу складає 250 грн. Другим та третім етапами є відкриття сезону полювання на дику птицю та хутрового звіра, відповідно вартість таких внесків складає 120 та 250 грн. Також одними із основних джерел грошових надходжень є цільові ліцензії на диких кабанів і кіз, цільові ліцензії на рибу та цільові природоохоронні [9, с. 14-16; 10, с. 196-199].

Отже, загальна сума грошових надходжень на ведення мисливського господарства за 2010-2012 рр. становить 9096,873 тис.грн. Проаналізувавши дані по грошових надходженнях та визначивши відносні величини динаміки та структури, можемо зробити висновок, що загалом по обласній та районних організаціях УТМР спостерігається позитивний розвиток продуктивності економічної діяльності в переважній більшості за рахунок самофінансування та самоокупності. Кошти, які надходять від щорічних внесків членів товариства, господарської діяльності та ліцензій, витрачаються на ведення мисливського і рибальського господарства, на проведення організаційно-масових і спортивних заходів, на заробітну плату штатних працівників, на зміцнення матеріально-технічної бази товариства. Основні складові джерел грошових надходжень на ведення мисливського господарства за 2012 р. відображені на діаграмі (рис. 1).

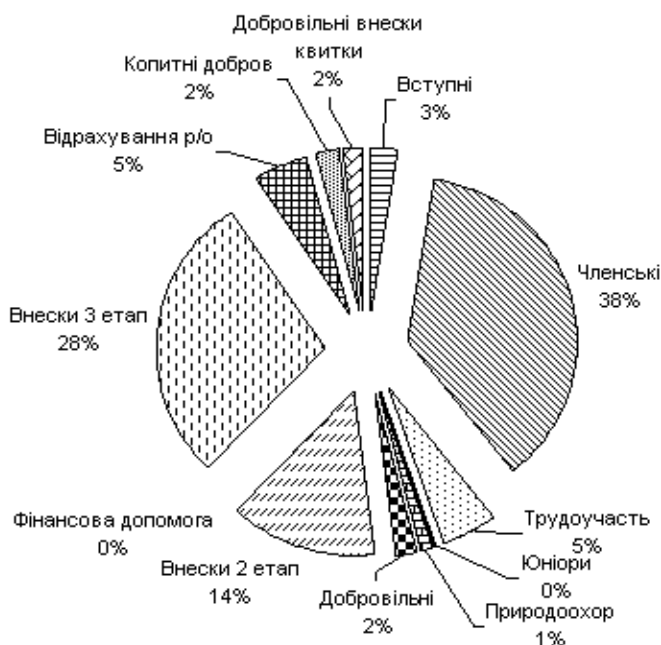


Рис. 1. Структура основних складових грошових надходжень у 2012 р.

Джерело: розроблено автором на основі адміністративних даних обласної організації УТМР.

У структурі загальних надходжень на ведення мисливського господарства третину складають надходження від юридичних осіб. Такі районні організації, як Бердичівська, Ружинська, Червоноармійська та Чуднівська, ефективно та

обґрунтовано підходять до ведення мисливського господарства, про що свідчить статистична звітність. Структуру грошових надходжень за 2010-2012 рр. за офіційними статистичними даними наведено на рис. 2.

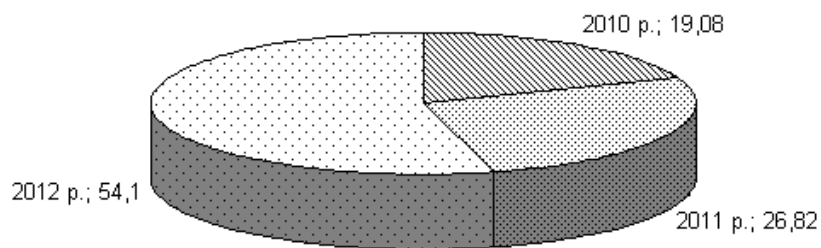


Рис. 2. Структура грошових надходжень від районних організацій за 2010-2012 рр.

Джерело: розроблено автором на основі адміністративних даних обласної організації УТМР.

Важливим заходом з відтворення мисливської фауни є охорона угідь від браконьєрів, суворе дотримання місячника тиші природи. Спільно з об'єднанням "Житомирліс", управлінням екологічної безпеки в області, рибінспекцією, державною лісовою охороною, митницею, обласною прокуратурою та управлінням Міністерства внутрішніх справ у області був розроблений і прийнятий строком на 4 роки план спільних заходів щодо контролю за охороною і використанням тваринного світу та боротьби з браконьєрами. Як наслідок, складено 44 протоколи по боротьбі з порушенням правил полювання, зокрема 36 чоловік притягнуто до адміністративної відповідальності, також конфісковано 5 одиниць гладкоствольної зброї та стягнуто штрафів на суму 4359,0 грн.

Висновки

Таким чином, проведені нами дослідження офіційної статистичної інформації та адміністративних даних щодо використання, відтворення та охорони мисливської та іхтіофауни області свідчать про загальний природоохоронний та невиснажливий характер користування мисливськими угіддями, що здійснюється на загальнодержавному та місцевому законодавчому рівнях. Враховуючи переважно екологічне значення лісів і мисливської фауни держави, працівники галузі спрямовують зусилля на

наращування природоохоронного потенціалу і збереження тваринного світу в мисливських угіддях для забезпечення сталого розвитку та екологізації мисливського господарства, що є визначальною передумовою забезпечення сталого розвитку регіону та України загалом.

Перспективи подальших досліджень

Ступінь позитивної динаміки розвитку мисливського господарства передусім залежить не тільки від професійних якостей та зусиль працівників галузі, з одного боку, а також від належної фінансової підтримки з державного бюджету – з іншого. Водночас залишаються не вирішеними проблеми державного сприяння на місцевому, а особливо - на загальнодержавному рівні. Передусім це стосується запровадження державних програм розвитку та реформування мисливського господарства на засадах ринкової економіки та економічного стимулювання підвищення продуктивності мисливських угідь, екологізації інструментів мисливської політики, стримування деградації мисливських угідь і мисливської фауни за рахунок економічних санкцій, зменшення антропогенних викидів і дії парникових газів заради уникнення екологічної катастрофи, належної фінансової державної підтримки лише пріоритетних напрямів розвитку мисливського господарства та його реформування з урахуванням принципів мисливської політики.

Список літератури

1. Лісовий кодекс України [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>
2. Данилко, В. К. Статистика мисливського господарства: стан і перспективи розвитку / В. К. Данилко // Науковий вісник ДАСОА. – 2006. – №1. – С. 13-18
3. Про затвердження Державної цільової програми "Ліси України" на 2010-2015 роки [Електронний документ] : постанова Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-п>.
4. Данилишин, Б. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.

-
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України, розділ сільського господарства [Електронний документ]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm
 6. Про тваринний світ [Електронний документ] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2894-14>.
 7. Про невідкладні заходи у сфері збереження, відтворення та раціонального використання мисливських тварин [Електронний документ] : указ Президента України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2005>.
 8. Про мисливське господарство та полювання [Електронний документ] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-14>.
 9. Косенко, О. М. Фауна – живе багатство Житомирщини / О. М. Косенко, М. Г. Вергун. – Ж.: 2001. – 143 с.
 10. Карпов, В. І. Еколого-економічні проблеми довкілля Житомирщини / В. І. Карпов, С. П. Сіренький, В. К. Данилко. – Ж.: 2001. – 320 с.

References

1. Lisovi kodeks Ukrainy. (2012). rada.gov.ua. Retrieved March 11, 2013, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
2. Danilko, V. (2006). Statystyka myslyvs'koho hospodarstva: stan i perspektyvy rozvytku. *Naukovyi visnyk DASOA*, 1, 13-18.
3. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennya Derzhavnoi tsil'ovoi prohramy "Lisy Ukrainy" na 2010-2015 roky". (2012, November 02). rada.gov.ua. Retrieved March 15, 2013, from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/977-2009-p>.
4. Danilishin, B., Doroguntsov, S., Mishchenko, V., & Smith, Y. (1999). *Pryrodno-resursnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy*. Kyiv: RVPS Ukraina.
5. Statystyka sil's'koho hospodarstva. (2013). ukrstat.gov.ua. Retrieved March 11, 2013, from http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm
6. Zakon Ukrainy "Pro tvarynnyi svit". (2012). rada.gov.ua. Retrieved March 15, 2013, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2894-14>.
7. Ukaz Prezydenta Ukrainy "Pro nevidkladni zakhody u sferi zberezhennya, vidtvorennya ta ratsional'noho vykorystannya myslyvs'kykh tvaryn". (2005). rada.gov.ua. Retrieved March 20, 2013, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2005>.
8. Zakon Ukrainy "Pro myslyvs'ke hospodarstvo ta polyuvannya". (2009). rada.gov.ua. Retrieved March 22, 2013, from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-14>.
9. Kosenko, A., & Verhun, M. (2001). *Fauna – zhyve bahatstvo Zhytomyrshchyny*. Zhytomyr: UkrFitoSotsCenter.
10. Karpov, V., Siren'kyi, S., & Danylko, V. (2001). *Ekoloho-ekonomichni problemy dovkillya Zhytomyrshchyny*. Zhytomyr: ZtOblDruk.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2013 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 65.012.45

Валерія Валеріївна ДРЕЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Державний вищий навчальний заклад
«Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
вул. Чернишевського 24а, м. Дніпропетровськ, Україна
E-mail: valerym@i.ua
Телефон: +38050-955-15-25

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дрей, В. В. Удосконалення процесу формування обліково-аналітичної інформації на підприємстві [Текст] / Валерія Валеріївна Дрей // 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”, 2013. – Том. 13. – С. 415-421. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Запропоновано проводити оцінку ефективності формування обліково-аналітичної інформації на підприємстві на основі формули, що відображає співвідношення рівня цінності та витрат на формування окремого виду інформації, за результатами розрахунку якої стає можливою ідентифікація джерел інформації, які не приносять очікуваної користі та потребують багато часу на формування. Розроблено алгоритм оцінки ефективності формування інформації та перелік управлінських дій, які необхідно спрямовувати на реалізацію потенціалу якості та покращення процесу її формування на підприємстві. Структура потенціалу якості інформації складається з якісних характеристик, які впливають на рівень її цінності (достовірність, об'єктивність, релевантність, повнота та своєчасність інформації). Результати оцінки можуть бути використані для формування бази цінної та ефективної інформації для управління виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Ключові слова: обліково-аналітична інформація, цінність інформації, ефективність інформації, управлінські дії, управління інформацією.

Валерія Валеріївна ДРЕЙ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Предложено проводить оценку эффективности формирования учетно-аналитической информации на предприятии на основе формулы, которая отражает соотношение уровня ценности и расходов на формирование отдельного вида информации, по результатам расчета которой становится возможной идентификация источников информации, которые не приносят ожидаемой пользы и требуют много времени на формирование. Разработан алгоритм оценки эффективности формирования информации и перечень управленческих действий, которые необходимо направлять на реализацию потенциала качества информации и улучшения процесса формирования информации на предприятии. Структура потенциала качества информации состоит из качественных характеристик, которые влияют на уровень ее ценности (достоверность, объективность, релевантность, полнота и своевременность информации). Результаты оценки могут быть использованы для формирования базы ценной и эффективной информации для управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия.

© Валерія Валеріївна Дрей, 2013

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, ценность информации, эффективность информации, управленческие действия, управление информацией.

Valeria Valeriivna DREI

PhD,

Associate Professor,

Department of Accounting, Economics and Management of Enterprise's Staff,
State higher educational establishment "Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture"
Chernishevskiy str., 24 a, Dnepropetrovsk, 49000, Ukraine

E-mail: valerym@i.ua

Phone: +38050-955-15-25

IMPROVEMENT OF FORMING OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION ON ENTERPRISE

Abstract

The estimation of efficiency of forming of accounting and analytical information on enterprise, which is based on correlation of useful of the information and charges on forming of separate type information, is offered. The results of estimation can be used in the process of identification of information generators, which are not useful and require too much time on forming. The algorithm of the estimation and list of administrative actions, which must be done to achieve quality of information and improvement of forming process of the information on enterprise are considered. The structure of information quality potential consists of high-quality descriptions which influence on the level of useful of information (authenticity, objectivity, relevant, completeness and timeliness). The estimation results can be used to form the base of useful and effective information for the management of production-oriented and economic activity on enterprise.

Key words: accounting and analytical information, useful of information, efficiency of information, administrative actions, information management.

JEL classification: M10

Вступ. В умовах становлення інформаційного середовища в Україні питання інформатизації виробничо-господарської діяльності підприємства набувають особливо актуального значення. Розвиваються інформаційно-комунікаційні технології, акцентується увага на способах ефективного використання інформаційних ресурсів, унаслідок чого інформація набуває характеру важливого стратегічного ресурсу. Завдяки його використанню стає можливим підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та зміцнення конкурентоспроможності підприємства. Активні темпи процесів інформатизації не тільки спрощують комунікації на підприємстві, а й створюють інформаційний шум, що суттєво ускладнює процеси ухвалення управлінських рішень. За таких умов актуальним науковим завданням є обґрунтування методів оцінки та аналізу ефективності формування обліково-аналітичної інформації та розробка шляхів удосконалення процесів її формування.

Проблемам вимірювання цінності та ефективності інформації присвячено дослідження багатьох авторів з теорії інформації, серед яких варто назвати В. Свиридова, Б. Мороза [1,2], Г. Шанкіна [3], А. Деревягіна [4] та ін. Проблеми вдосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень на

промислових підприємствах присвятили праці сучасні українські дослідники Е. Гейер [5], В. Буряк [6], К. Жадько [7], Н. Назаренко [8], М. Пушкар [9], В. Фатюха [10], О. Шляга [11]. У цих дослідженнях увага звертається на удосконалення організаційно-інформаційної системи управління підприємством, не враховуючи при цьому сутності та якісних характеристик самої інформації як ресурсу, який створюється та поширюється людиною. Дослідники зосереджуються здебільшого на інформаційних ресурсах, а питання оцінки, аналізу та удосконалення процесу формування інформації обліково-аналітичного характеру на підприємстві розроблені недостатньою мірою.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів удосконалення процесу формування обліково-аналітичної інформації на підприємстві та розробка управлінських дій щодо покращення цього процесу на основі оцінки та аналізу ефективності формування інформації.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності процесу формування інформації базується на визначенні доцільності витрат на її створення та відображення у відповідних джерелах та характеризує час і кошти, які витрачаються на формування інформації, забезпечення її цінності. Здійснення такої оцінки дозволить виокремити джерела, на які

витрачається невиправдано багато коштів та часу.

Ефективність формування інформації пропонується визначати за формулою:

$$Efi_j = \frac{Ц_j}{Vfi_j}, \quad (1)$$

де Efi_j – ефективність формування j -го виду інформації (од./грн),

$Ц_j$ – цінність j -го виду інформації (од.),

Vfi_j – витрати на формування j -го виду інформації (грн).

Формуванням інформації у більшості джерел займається персонал підприємства, у зв'язку з чим витрати на створення інформації доцільно визначати шляхом помноження часу на створення інформації особою, що формує її у джерелі (окремою одиницею персоналу), на вартість часу роботи цього працівника. Адаже час, який витрачений на формування інформації, може бути задіяний у виробничо-господарському процесі підприємства, а втрата цього часу веде до втрат корисності праці.

Таким чином витрати на формування інформації визначаються за формулою:

$$Vfi_j = ЗП_{год} \times T_j, \quad (2)$$

де Vfi_j – витрати на формування j -го виду інформації (грн);

$ЗП_{год}$ – сума заробітної плати виробника (особи, яка формує інформацію) j -го виду інформації за годину (грн/год.);

T_j – час, який необхідний на створення j -го виду інформації (год.).

На основі вищенаведених формул оцінюється ефективність формування інформації та виробляються відповідні управлінські дії, спрямовані на зниження витрат або зростання цінності інформації. Алгоритм оцінки ефективності формування інформації наведено на рис.1.

Першим етапом в оцінці ефективності формування інформації є вимірювання цінності інформації (блок 2), модель та алгоритм комплексної оцінки якої розроблено у [12; 13]. Визначення витрат часу та коштів на формування інформації у джерелах (блок 3 та 4) на підприємстві має здійснюватись за формулою 2 на основі даних про трудомісткість відповідних операцій, пов'язаних зі створенням інформації. Заробітна плата на годину визначається шляхом ділення суми окладу за місяць відповідного працівника підприємства на 160 годин його праці. Інформація з деяких джерел не має витрат на

створення у зв'язку з тим, що ця інформація вироблялася без участі працівників підприємства (показники рахівника, технічна та технологічна документація, ЗМІ і т.ін.).

Визначення середніх витрат на формування інформації проводиться шляхом розрахунку середньоарифметичної суми витрат для формування інформації про виробничі витрати. Після підготовки даних для визначення ефективності формування інформації проводиться аналіз та порівняння рівня цінності відповідної інформації та рівня витрат на її формування.

Якщо цінність інформації знаходиться на низькому рівні, а саме – в інтервалі від 0 до 1 (блок 6), то така інформація приносить низьку користь при використанні, що вимагає визначення причин виникнення такого рівня якості. Причини виникнення недоліків щодо якості інформації можливо ідентифікувати за допомогою показника нереалізованого потенціалу якості та його складових, що дозволяє виявити, за рахунок якої якісної характеристики відбулося зниження цінності та які дії слід розробити для усунення таких недоліків. Тому, у разі низької оцінки цінності, слід проводити визначення та аналіз нереалізованого потенціалу якості (НПЯ_j) j -го виду інформації (блок 7).

Нереалізований потенціал якості інформації визначається як відхилення від еталонного значення показників якісних характеристик та має бути усунений за рахунок підвищення рівня їх оцінки до одиниці. Нереалізований потенціал якості інформації характеризує резерви її підвищення та розраховується за формулою:

$$НПЯ_{kj} = 1 - ЯК_{kj}, \quad (3)$$

де $НПЯ_{kj}$ – нереалізований потенціал якості за k -ю характеристикою j -го виду інформації,

$ЯК_{kj}$ – значення показника k -ї якісної характеристики j -го виду інформації,

k – якісна характеристика інформації.

Аналіз НПЯ_j дозволяє визначити, чи можливе підвищення цінності інформації (блок 8). Якщо підвищення останньої з низького рівня є неможливим з певних причин, то формування цієї інформації та витрати коштів на її відображення є недоцільними (блок 10). Після такого висновку не проводиться аналіз витрат на її створення та процес оцінки ефективності формування інформації закінчується, що визначає формування цінності аналізованої інформації як неефективне. Якщо аналіз НПЯ_j показав, що є резерви підвищення її якості, то розробляються відповідні заходи щодо підвищення її цінності (блок 9).

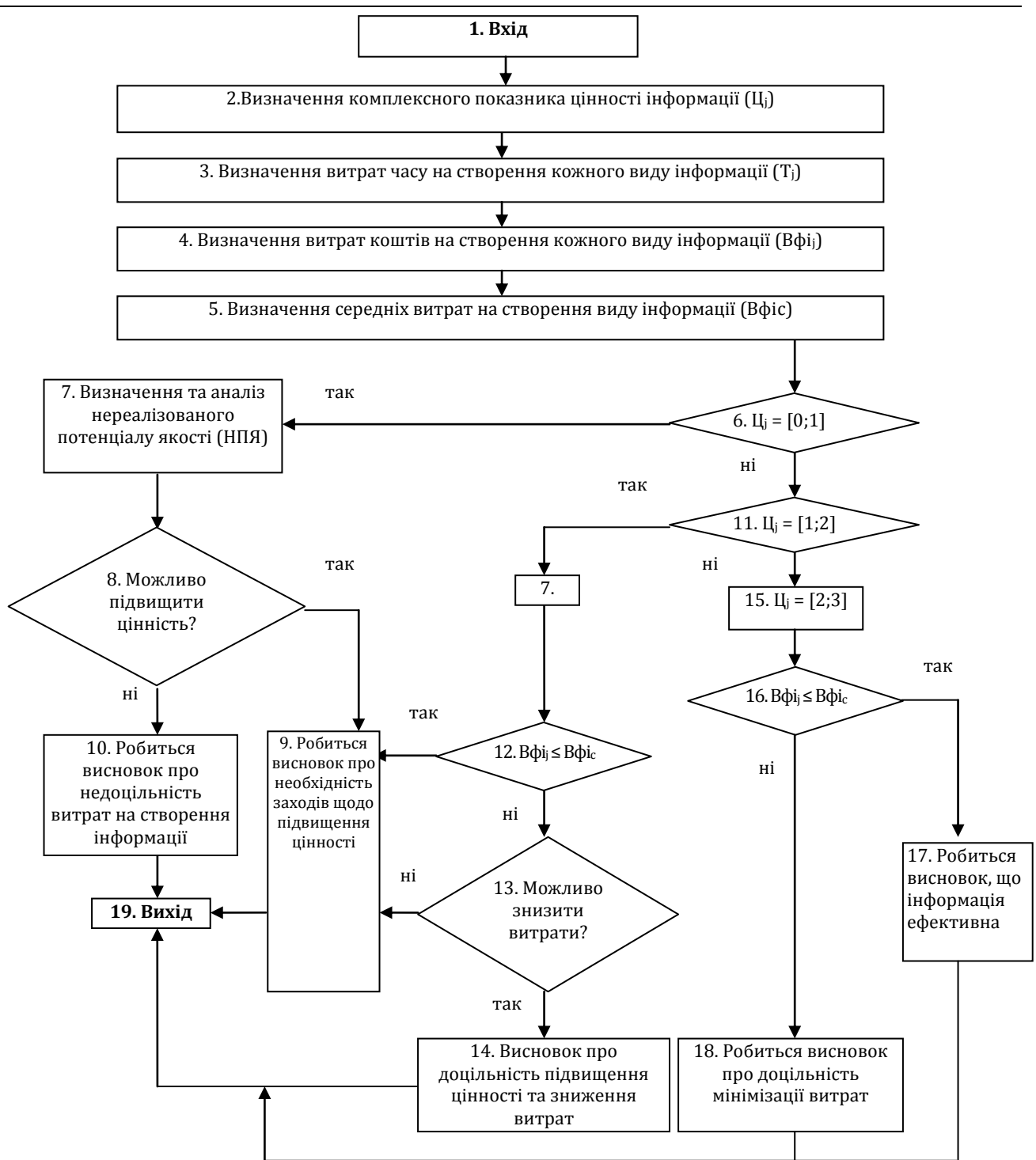


Рис. 1. Алгоритм оцінки ефективності формування інформації

Якщо цінність інформації (блок 11) знаходиться в інтервалі від 1 до 2 (середній рівень цінності), то після аналізу НПЯ_j інформації проводиться порівняння витрат на її формування та середніх витрат на формування інформації по підприємству (блок 12). У разі, коли витрати на формування цієї інформації є меншими за середні витрати, то робиться висновок про необхідність розробки заходів щодо підвищення цінності інформації (блок 9). Якщо витрати більші середніх,

то проводиться аналіз виникнення витрат та з'ясується можливість зниження їх. При можливості зниження витрат, робиться висновок щодо доцільності та можливості підвищення цінності інформації, а також - зниження витрат на її формування (блок 14). Якщо витрати знизити неможливо, то підвищується тільки цінність інформації (блок 9).

Якщо цінність інформації визначена на високому рівні (блок 15), то при витратах, нижчих

за середні (блок 16), робиться висновок про те, що цінність інформації формується ефективно (блок 17) та зниження витрат на її створення може привести до зниження її якісних характеристик. При високому рівні цінності та високих витратах (витрати є вищі середніх), ефективність формування інформації потребує удосконалення шляхом мінімізації витрат на їх відображення у джерелах.

Відповідно до алгоритму оцінки ефективності формування інформації (див. рис. 1), якість інформації з низьким рівнем цінності підлягає аналізу нереалізованого потенціалу якості, і, якщо можливість підвищення цінності існує, розробляються відповідні управлінські дії. У випадку відсутності можливості підвищення цінності інформації, визначається недоцільність здійснення витрат на таку інформацію.

Витрати на створення деяких видів інформації, які можуть бути отримані з різних джерел, розрізняються. Так, наприклад, інформація про суму витрат на електроенергію може бути отримана з 4 джерел – показники рахівника, розрахункова калькуляція латунних виробів, розрахунки технолога, калькуляція виробленої

продукції. При цьому найменш витратна інформація буде отримана з даних рахівника, тому що у її створенні не бере участь людина – інформація відображається самостійно без впливу осіб.

Результати аналізу ефективності формування інформації слід використовувати в процесі управління, щоб забезпечити ухвалення ефективних управлінських рішень на основі високоякісної інформації. Відповідно до запропонованого алгоритму оцінки ефективності формування інформації та інтерпретації результатів, існують види інформації, які потребують аналізу нереалізованого потенціалу якості.

Такий аналіз дозволяє визначити ті якісні характеристики, за рахунок яких інформація не надає очікувану користь управлінському персоналу. Ідентифікація таких характеристик та склад їх ознак дозволяє розробити управлінські дії для усунення недоліків якості інформації окремо за кожним аспектом та реалізації потенціалу кожної якісної характеристики інформації (табл. 2).

Таблиця 2. Розробка управлінських дій щодо реалізації потенціалу якісних характеристик інформації

Елементи нереалізованого потенціалу якості інформації	Управлінські дії щодо реалізації потенціалу якості інформації
1	2
Нереалізований потенціал достовірності	Удосконалення процесу формування інформації за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – вибору найбільш надійних джерел інформації; – підвищення кваліфікації виробника інформації; – визначення однієї відповідальної особи за створення інформації; – обрання додаткових джерел підтвердження інформації; – збільшення кількості перевірок достовірності інформації.
Нереалізований потенціал об'єктивності	Удосконалення процесу формування інформації за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – зменшення кількості пунктів обробки інформації. – забезпечення незалежності пункту виробництва інформації; – усунення особистої вигоди у виробника інформації.
Нереалізований потенціал релевантності	Збільшення ступеня відповідності інформації управлінським завданням за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – визначення взаємозв'язку між видом інформації та управлінським завданням; – оцінки невизначеності ситуації при ухваленні управлінського рішення.
Нереалізований потенціал повноти	Збільшення ступеня відповідності інформації управлінським завданням за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – визначення потреб персоналу в інформації та її змісті; – усунення надлишкової інформації.
Нереалізований потенціал своєчасності	Удосконалення ефективності процесу споживання інформації за рахунок уточнення часу виникнення потреби в даних та забезпечення своєчасного формування інформації.

Розроблені управлінські дії щодо удосконалення процесу формування обліково-аналітичної інформації на підприємстві дозволяють не тільки керувати якісним рівнем самої інформації в момент її створення, а й враховують цілі тих осіб, які будуть

використовувати дані для вирішення важливих управлінських завдань.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, результатами оцінки та аналізу ефективності формування інформації є виокремлення інформації з низьким рівнем цінності та високими витратами на створення, що сприяє ідентифікації тих джерел, які не приносять очікуваної користі та потребують багато часу на формування. Необхідний рівень ефективності процесу формування інформації досягається у разі зниження суми витрат на її створення та одночасно підвищення цінності інформації. Підвищення цінності та ефективності формування

обліково-аналітичної інформації має здійснюватись відповідно до структури нереалізованого потенціалу якісних характеристик інформації та співвідношення рівня цінності інформації і витрат на її створення.

Подальше стратегічне управління процесом формування інформації має розвиватися у напрямку підвищення ефективності найбільш цінної інформації або підвищення цінності найбільш ефективної, що спрямовує роботу управлінського персоналу, по-перше, на суворий контроль витрат на відображення інформації, по-друге, на пошук та реалізацію напрямів покращення якісних характеристик інформації.

Список літератури

1. Свиридов, В. В. Организация процессов обработки информации по критериям ценности и старения в АСУ / В. Свиридов, Б. Мороз. – Х.: Основа, 1992. – 112 с.
2. Мороз, Б. І. Методи визначення цінності інформації для організації її захисту / Б. Мороз, О. Молотков, Ю. Ульяновская // Правове нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні. – 2001. – Вип. 2.
3. Шанкин, Г. П. Ценность информации. Вопросы теории и приложений / Шанкин Г. П. – М.: Филоматис, 2004. – 128 с.
4. Деревягин, А. И. К оценке ценности управленческой информации // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – № 1. – 2009. – С. 58-61.
5. Гейер, Е. С. Методи оперативного інформаційного забезпечення діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.07.01 / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2002. – 17 с.
6. Буряк, В. В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств: дис... канд. екон. наук 08.06.01 / Донбаська державна машинобудівна академія. – Краматорськ, 2006 – 190 с.
7. Жадько, К. С. Організаційно-методичні засади інформаційного забезпечення управління підприємствами: дис. канд. екон. наук 08.06.01 / Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2003. – 174 с.
8. Назаренко, Н. С. Інформаційно-методичне забезпечення обґрунтування управлінських рішень малих та середніх підприємств машинобудування: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04/ Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2008. – 23 с.
9. Пушкар, М. С. Створення інтелектуальної системи обліку: монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.
10. Фатюха, В. В. Вдосконалення інформаційного забезпечення управлінських рішень на підприємствах машинобудування: дис... канд. екон. наук 08.06.01/ Запорізький інститут державного та муніципального управління. – Запоріжжя, 2006. – 178 с.
11. Шляга, О. В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04/ Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2007. – 24 с.
12. Дрей, В. В. Розробка алгоритму комплексної оцінки цінності обліково-аналітичної інформації на підприємстві / В. В. Дрей // Сучасні тенденції розвитку наукової думки: II міжнар. наук.-практ. конф., 31 січня – 7 лютого 2011 р.: тези доп. – Одеса – Лондон, 2011. – С. 87-89.
13. Дрей, В. В. Модель комплексної кваліметричної оцінки якісних характеристик управлінської інформації / О. М. Вакульчик, В. В. Дрей // Економічний простір. – Д.: ДВНЗ «ПДАБА», 2011. – № 46. – С. 224-235.

References

1. Sviridov, V., Moroz, B. (1992). Organization of processes of treatment of information on the criteria of value and senescence in to ASM. Kharkov: Osnova.
2. Moroz, B., Molotkov, O., Ulianovskaia, Y. (2001). Methods of determination of value of information for organization of informational defense. *The legal normative and metrology providing of the system of information's defense in Ukraine*, 2.
3. Shankin, H. (2004). Useful of the information. The questions of theory and practice. Moscow: Filomatis.
4. Dereviagin, A. (2009). To the estimation of value of administrative information. *Vestnik VGU. Economics and management*, 1.

-
5. Geier, E. (2002). Methods of operative information support of the activity of the machine-building enterprises. Donetsk.
 6. Buriak, V. (2006). The mechanism of information resources management at industrial enterprises. Kramatorsk.
 7. Zhadko, K. (2004). Organizational-methodical basis of enterprises management supply information. Dnepropetrovsk.
 8. Nazarenko, N. (2008). The information and methodical maintenance of substantiation of management decisions of small and middle mechanical engineering enterprises. Khmel'nitskii.
 9. Pushkar, M. (2007). Creation of the intellectual system of account. Ternopil: Cart-blansh.
 10. Fatiuha, V. (2006). Perfection of the informative providing of administrative decisions of the enterprises of mechanical engineering. Zaporizhia.
 11. Shliaga, O. (2007). The executive system dataware of machine-building enterprises. Mariupol.
 12. Drei, V. (2011). Development of complex estimation's algorithm of value of registration-analytical information on an enterprise. *Modern trends in scientific thought development* (pp. 87-89). Odessa-London.
 13. Vakulchik, O., Drei, V. (2011). Model of complex kvalimetric estimation of high-quality descriptions of administrative information. *Economic space*, 46, 224-235.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2013 р.

Василь Степанович ЗДРЕНИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, буд. 7, блок 11, м. Тернопіль, 46009, Україна
E-mail: zvs2011@mail.ru
Телефон: +380986149211

**ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОПЕРАЦІЇ З ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ У
ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Здреник, В. С. Формування інформації про операції з фінансовими інвестиціями у звітності підприємства [Текст] / Василь Степанович Здреник // 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”, 2013. – Том 13. – С. 422-428. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розглянуто й досліджено наукові та методологічні підходи до формування інформації про фінансові інвестиції у звітності підприємства. На основі проведених досліджень зроблено висновок про відсутність реєстрів аналітичного обліку фінансових інвестицій. Виявлено, що в частині відображення операцій з фінансовими інвестиціями звітність потребує вдосконалення з метою більш повного задоволення потреб користувачів. Обґрунтовано необхідність деталізації у фінансовій звітності підприємств інформації щодо фінансових інвестицій з метою посилення контролю за ними, забезпечення зростання отримання прибутку (в тому числі за рахунок продажу інвестицій). Пропонується відображення інформації про обсяги інвестицій у розгорненому вигляді (актив, зобов'язання, боргові та корпоративні фінансові інвестиції), що значно підвищить інформативність фінансової звітності. За результатами дослідження з'ясовано, що надання користувачам такої інформації дасть їм змогу здійснювати більш глибокий аналіз цього питання для прийняття рішень, що підвищить ефективність інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтерська звітність, фінансова звітність, фінансові інвестиції, аналітичні дані, аналітичний облік фінансових інвестицій, інформація про фінансові інвестиції.

Василий Степанович ЗДРЕНИК

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОПЕРАЦИЯХ С ФИНАНСОВЫМИ
ИНВЕСТИЦИЯМИ В ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

Рассмотрены и исследованы научные и методологические подходы к формированию информации о финансовых инвестициях в отчетности предприятия. На основе проведенных исследований сделан вывод об отсутствии регистров аналитического учета финансовых инвестиций. Выведено, что в части отражения операций с финансовыми инвестициями отчетность нуждается в усовершенствовании с целью более полного удовлетворения потребностей пользователей. Обоснована необходимость детализации в финансовой отчетности предприятий информации относительно финансовых инвестиций с целью усиления контроля над ними, обеспечения роста получения прибыли (в том числе за счет продажи инвестиций). Предлагается отражение информации об объемах инвестиций в развернутом виде (актив, обязательство, долговые и корпоративные финансовые инвестиции), который значительно повысит информативность финансовой отчетности. По результатам исследования выяснено, что предоставление пользователям такой информации даст им возможность осуществлять более глубокий анализ данного вопроса для принятия решений, что, в свою очередь, повысит эффективность инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, финансовые инвестиции, аналитические данные, аналитический учет финансовых инвестиций, информация о финансовых инвестициях.

Vasyl Stepanovych ZDRENYK

PhD,
Associate professor,
Department of the Management of Organizations and Innovative Entrepreneurship,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 7, block 11, Ternopil, 46009, Ukraine
E-mail: zvs2011@mail.ru
Phone: +380986149211

FORMATION OF INFORMATION ABOUT FINANCIAL INVESTMENT TRANSACTIONS IN ENTERPRISE REPORTING

Abstract

Scientific and methodological approaches to information on financial investment in reporting have been considered and researched. On the basis of the studies concluded it has been grounded the absence of analytical accounting registers of financial investments. It has been found out that in part of reflecting the operations of the financial statements of investment should be improved to meet the needs of the users efficiently. The necessity of a detailed analysis in the financial reporting of information about financial investments in order to gain control over them has been considered, ensuring the growth of profits (including through the sale of investments). It has been suggested to display information about investments in expanded forms (assets, liabilities, debt and corporate financial investments) that will significantly increase the information content of financial statements. The study has found out that users of such information will be able to carry out more detailed analysis of the question for decision making, which in turn improves the performance of investment companies.

Keywords: bookkeeping, accounting, financial reporting, financial investment, analytical data, analytical accounting of financial investments, information about financial investments.

JEL classification: H82

Вступ. Основним інструментом інформаційного забезпечення управління підприємством є система його бухгалтерського обліку та бухгалтерська звітність як її результатний продукт. Звітність містить інформацію, на основі якої менеджери приймають управлінські рішення. Тому ефективність управління в значний спосіб залежить від якості бухгалтерської звітності як важливої складової загальної системи інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Фінансові інвестиції на сьогодні відіграють надзвичайно важливу роль в економічній системі розвинених країн світу, що зумовлює необхідність забезпечення ефективного управління інвестиційними процесами. Основою такого управління на рівні підприємства є своєчасна та достовірна інформація щодо останніх, яка формується в системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності.

Проблеми формування фінансової звітності у сучасних умовах господарювання висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Н. М. Аніщенко, Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, С. Ф. Голова, І. А. Дерун, Б. А. Засадного, Л. О. Кирильєвої, А. П. Макаренко та інших. Названі науковці значну увагу звертали на

питання визначення теоретичних основ та інформаційно-методичних аспектів обліку фінансових інвестицій за міжнародними стандартами фінансової звітності [8], особливостям організації управлінського обліку фінансових інвестицій, гармонізації з міжнародними стандартами фінансової звітності [5] та удосконаленню методики обліку інвестицій тощо [7].

Проте наразі проблемним питанням, яке має суттєвий вплив на ефективність діяльності підприємств, є недостатньо повне розкриття інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності. Тому останнє є надзвичайно актуальним і потребує вирішення.

Мета статті та завдання. Метою написання статті є формування методологічних засад удосконалення фінансової звітності. Відповідно до цієї мети, стосовно об'єкта дослідження (фінансових інвестицій) необхідно вирішити низку завдань, а саме: дати критичну оцінку порядку формування інформації про фінансові інвестиції та її узагальнення в звітності; здійснити аналіз підходів та рекомендацій різних авторів щодо напрямів удосконалення відображення інформації про фінансові інвестиції у формах фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу статті: Всі господарські операції після їх оформлення первинними документами записують до облікових регістрів. Облікові регістри становлять спосіб групування інформації із первинних документів, що відображає зміни в структурі об'єктів бухгалтерського обліку за певний проміжок часу. Облікові регістри складаються щомісяця, підписуються виконавцями та головним бухгалтером або особою, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку. Підсумкові записи в регістрах звіряються з даними первинних документів, які були підставою для записів у них. Інформація про господарські операції підприємства за звітний період з облікових регістрів використовується для складання фінансової звітності. Аналітичні дані в облікових регістрах мають узгоджуватися з даними синтетичного обліку на останнє число місяця. Інформація до регістрів переноситься після перевірки первинних документів за формою та змістом. Інформація про господарські операції підприємства за звітний період з регістрів використовується для складання фінансової звітності [10, с. 8].

Форми регістрів розробляються Міністерством фінансів України та іншими міністерствами та відомствами. Для узагальнення інформації про наявність і рух фінансових інвестицій наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. №356 рекомендується використовувати Журнал 4 (другий розділ за кредитом рахунків 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 35). В Журналі 4 фактично показується зменшення (вибуття) вартості довгострокових інвестицій, які враховуються методом участі в капіталі, а також введення в експлуатацію різних необоротних активів і вибуття (списання) поточних фінансових інвестицій, а в сільськогосподарських підприємствах - журнал-ордер № 1 с.г. і № 4Б с.г.

Аналітичний облік фінансових інвестицій ведеться у Відомості 4.2 за видами цих інвестицій і окремо відкриваються відомості для обліку

довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій. У відомості 4.2 довгострокові фінансові інвестиції поділяються на інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства та у спільну діяльність і враховуються за методом участі в капіталі. Інші фінансові інвестиції, які не враховуються за методом участі в капіталі, поділяються на частки в статутному капіталі інших підприємств, придбані акції, облигації та інші цінні папери.

У Відомості 4.2 перевіряють узагальнення аналітичних даних про фінансові інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства, в спільну діяльність, облік яких ведеться за методом участі в капіталі, а також еквівалентів грошових коштів, інших інвестицій. Для довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій потрібно вести окремі відомості.

Оборотно-сальдову відомість по рахунку фінансових інвестицій доцільно вести в розгорнутому вигляді за емітентами цінних паперів з наступним згортанням сальдо на початок і кінець періоду для відображення в балансі підприємства [3, с. 68].

Інформація, що міститься в облікових регістрах, використовується для оперативного управління, економічного аналізу діяльності підрозділів і підприємства загалом, а також для складання звітності. Тому своєчасне і повне відображення господарських операцій в облікових регістрах – одна із обов'язкових умов якості й оперативності обліку. Інформація про господарські операції, здійснені підприємством за певний період, у облікових регістрах переноситься у згрупованому вигляді до бухгалтерської звітності підприємства [11, с. 239].

Тобто правильно складені регістри обліку є запорукою успішного зведення і подання фінансової звітності.

Проведені дослідження щодо процесу інвестування дають підстави стверджувати, що розроблених регістрів аналітичного обліку фінансових інвестицій як таких немає.

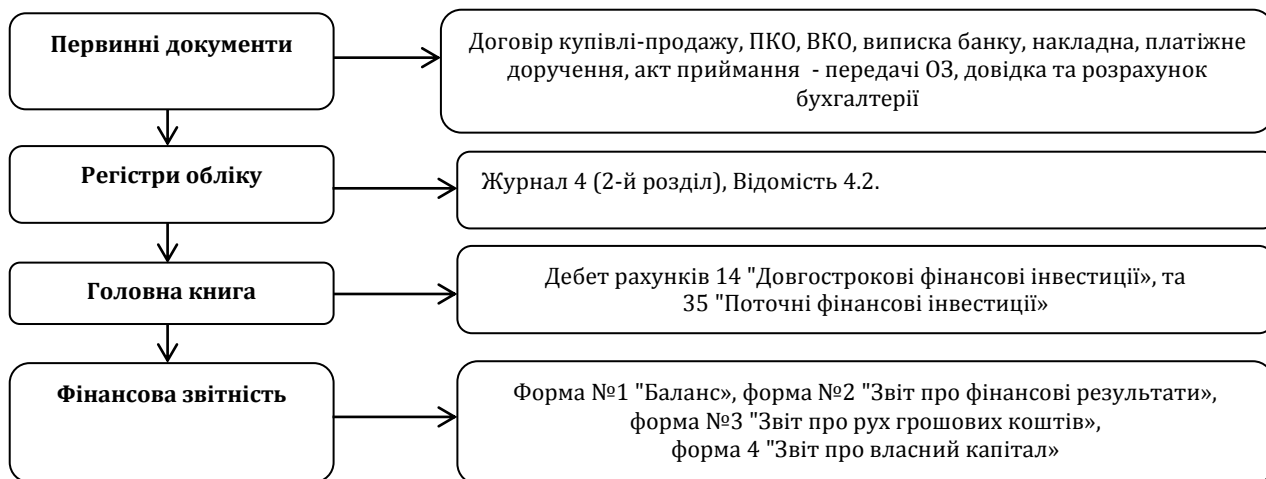


Рис. 1. Формування інформації про фінансові інвестиції

Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання звітності, в якій узагальнюється інформація у певній системі показників. У сучасних динамічних ринкових умовах різко зросла потреба в інформації про майно, поточну діяльність підприємства, його результати. Якщо такі дані відсутні, неможливо прийняти правильні інвестиційні рішення щодо напрямів подальшого розвитку. Саме тому значну роль як важливе інформаційне джерело відіграє фінансова звітність.

Для юридичних і фізичних осіб найбільш важливим є оцінка того, наскільки фінансово незалежним є об'єкт інвестування коштів і чи принесуть такі вкладення прибутки або ж інші вигоди їх власникам; чи зможуть розрахуватися за своїми зобов'язаннями дебітори та протягом якого часу. Цей перелік можна ще довго продовжувати, але його особливістю залишається потреба в інформації про фінансовий стан та результати діяльності господарських суб'єктів. Показники, що дозволяють отримати таку інформацію, містяться у фінансовій звітності.

Інформація, яка надається у фінансових звітах, має бути легкою для розуміння, розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами, містити лише достовірну доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, давати змогу об'єктивно оцінити події.

Фінансова звітність складається на підставі облікових даних. Вона особлива тим, що поєднує у собі дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку. Саме тому цей вид звітності є основним джерелом інформації для оцінки фінансового стану підприємства.

Лише на підставі повної, своєчасної та достовірної інформації інвестор може прийняти рішення щодо інвестування в цінні папери підприємства.

Фінансові інвестиції є таким самим активом, як і запаси або основні засоби. Тож вони відображаються в балансі за одночасної відповідності таким умовам:

- їх оцінка може бути достовірно визначена;
- очікується одержання в майбутньому економічних вигід, пов'язаних з їх використанням.

Придбані (отримані в будь-який інший спосіб) фінансові інвестиції, які не відповідають зазначеним умовам, не можуть бути відображені в балансі.

У Російській Федерації для прийняття до обліку цінних паперів згідно з п.2 ПБО 19/02 необхідним є одночасне виконання наступних умов:

- документально підтверджений перехід права власності на цінні папери, на отримання грошових коштів чи інших активів, які передбачені цим правом;

- перехід до організації фінансових ризиків, пов'язаних із цінними паперами (ризик зміни ціни, ризик неплатоспроможності боржника, ризик ліквідності тощо).

- здатність приносити економічні вигоди (дохід) у майбутньому у формі відсотків, дивідендів чи приросту їх вартості [6, с. 64].

Основною формою фінансової звітності, де відображається наявність фінансових інвестицій, є Баланс (відповідно до нової редакції "Звіт про фінансовий стан"). Чинний в Україні бухгалтерський баланс призначається не тільки для відображення стану господарських засобів та джерел їх формування на певну дату, а й для одержання інформації, необхідної для управління діяльністю підприємства, а також для задоволення потреб зовнішніх користувачів – статистичних, податкових, фінансових органів, банків, інвесторів та ін. Форма сучасного бухгалтерського балансу та порядок його заповнення регулюються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".

У статті "Довгострокові фінансові інвестиції" Балансу відображаються фінансові інвестиції, що інвестовані на період більше одного року, а також усі ті, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. У цій статті (рядок 1030) виокремлюються фінансові інвестиції, які, згідно з відповідними положеннями (стандартами), обліковуються методом участі в капіталі.

У Балансі відображається вартість довгострокових та поточних фінансових інвестицій (актив) та джерела їх здійснення (пасив). У звіті про сукупний дохід розкривається інформація про дохід від реалізації фінансових інвестицій та собівартість реалізованих фінансових інвестицій. У звіті про рух грошових коштів відображається надходження від реалізації фінансових інвестицій, а також придбання фінансових інвестицій у частині вибуття коштів. У звіті про власний капітал обов'язково подається інформація про зміни номінальної вартості акцій.

У фінансовій звітності зарубіжних країн передбачено відображати фінансові інвестиції з розподілом їх на ринкові цінні папери у складі оборотних активів та інвестицій – у складі необоротних активів. Крім того, у звітності має бути відображена ще й така інформація:

- облікова політика щодо визнання та оцінки фінансових інвестицій;
- собівартість і ринкова ціна портфеля інвестицій;
- різниця між собівартістю і ринковою ціною;
- прибутки та збитки операцій з цінними паперами [2, с. 56].

На жаль, з прийняттям нового національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

відмінено форму 5 "Примітки до річної фінансової звітності". Це є не досить позитивною тенденцією, оскільки інформація, що відображалася у формі № 5 "Примітки до річної фінансової звітності", є більш аналітичною, деталізованою і конкретною, порівняно із даними бухгалтерського балансу. Для інвесторів і аналітиків ця форма є в багатьох відношеннях важливіша, ніж сам Баланс, тому що в ній міститься не стала, а динамічна інформація про те, яких успіхів досягло підприємство протягом року та за рахунок яких факторів відбулися такі зміни.

Фінансова звітність є також основним інформаційним джерелом для аналізу фінансових інвестицій з метою визначення їх структури і динаміки, оцінки доходності та розробки пропозицій щодо доцільності та оптимального розміщення інвестицій, а також інвестиційних проектів підприємства [1, с. 54].

Крім того, у звітності підлягає розкриттю така інформація щодо поточних фінансових інвестицій:

- інформація про справедливу та ринкову вартість інвестицій у цінні папери;
- інформація про фінансові ризики та політику управління ними;
- інформація про доходи і витрати, що виникають у результаті операцій з цінними паперами;
- облікова політика щодо визначення і оцінки фінансових інвестицій.
- Щодо довгострокових фінансових інвестицій, то розкриттю підлягає наступна інформація:
- обсяги нових довгострокових вкладень в інвестиційну діяльність;
- підприємства, які знаходяться під контролем або суттєвим впливом інвестора;

- об'єднання підприємств;
- спільні підприємства (з визначенням частки у капіталі, фінансових результатів діяльності за фінансовий рік).

У фінансовій звітності зарубіжних країн передбачено відображати фінансові інвестиції з розподілом їх на ринкові цінні папери у складі оборотних активів та інвестиції – у складі необоротних активів. Крім того, у звітності має бути подана ще й наступна інформація: облікова політика щодо визнання та оцінки фінансових інвестицій; собівартість і ринкова ціна портфеля інвестицій; різниця між собівартістю і ринковою ціною; прибутки та збитки операцій з цінними паперами. Однак у фінансовій звітності підприємств України розкривається дещо інша інформація. Так у ній надається інформація про фінансові інвестиції за їх видами (довгострокові та поточні) та методами оцінки. Але, на відміну від зарубіжних країн, не наводиться порівняльна інформація між собівартістю та ринковою ціною портфеля інвестицій та окремо не наводять фінансові результати від операцій з цінними паперами [2, с. 56].

Останнім часом фахівці все більше уваги звертають на такі види фінансових інвестицій, як боргові та корпоративні фінансові інвестиції. Побудова класифікації фінансових інвестицій саме за такими ознаками, на їх думку, значно полегшить їх облік та відображення у фінансовій звітності. Голубка Я. Д. запропонував дещо вдосконалити сучасну форму звіту про фінансовий стан підприємства та вніс певні корективи до рядків, на яких відображаються фінансові інвестиції.

Таблиця 1. Фрагмент вдосконаленої ф. № 1 "Баланс" (рядки 040-045) запропонованої Голубкою Я. Д.*

Довгострокові фінансові інвестиції:	Код рядка
Боргові фінансові інвестиції	040
Корпоративні фінансові інвестиції: (042 + 045)	041
– - які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств (043-044)	042
– - частка в активах	043
– - частка в зобов'язаннях	044
– - інші фінансові інвестиції в корпоративні права	045

*джерело[4]

З цієї таблиці видно, що Я. В. Голубка пропонує відображати в балансі окремо боргові та корпоративні фінансові інвестиції, при цьому деталізувавши статтю корпоративні фінансові інвестиції на ті, що обліковуються за методом участі в капіталі, та інші фінансові інвестиції в корпоративні права [4, с. 112].

Автором обґрунтовано необхідність більш розгорнутого відображення в балансі інформації

щодо корпоративних фінансових інвестицій, які обліковуються за методом участі у капіталі: розгорнуто часток в активах та зобов'язаннях з включенням до його валюти чистої вартості капіталу (чистих активів). Така інформація більш наочно характеризує структуру інвестованого капіталу та дає змогу приймати ефективні економічні рішення.

Сагова О. В. також вважає, що внесення таких змін до фінансової звітності є необхідним. Оскільки відображення у розгорнутому вигляді (актив, зобов'язання) корпоративних фінансових інвестицій із суттєвим впливом дасть можливість проведення аналізу операцій з цінними паперами та фінансовими інвестиціями і, відповідно, проведення аналізу ефективності інвестиційної діяльності та фінансового стану підприємства [9].

В основу подання інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності інвестора повинні бути покладені значущість прийнятих ним інвестиційних рішень і принцип істотності, який визначає необхідність розкриття інформації у фінансових звітах, виходячи з того, що її відсутність чи помилкове відображення можуть вплинути на результат реалізації цих рішень. Нині українська обліково-інформаційна система надалі залишається незрозумілою для іноземного інвестора, що зумовлює необхідність більш глибокої деталізації в обліку і звітності інформації щодо фінансових інвестицій, які утримуються для одержання прибутку, здійснення контролю чи з метою подальшого продажу. Необхідними є підготовка та надання інвестору фінансової звітності з розкриттям інформації про стан матеріально-технічної бази, кадрове забезпечення та соціальні програми. Це дасть змогу здійснювати надійний захист майнових інтересів інвесторів, забезпечувати належну систему контролю за

діяльністю підприємства та виконанням соціальних зобов'язань перед трудовим колективом [1, с. 55].

Різноманітність варіантів ведення обліку інвестицій призводить до певних незручностей у регламентації цієї ділянки обліку в нормативних документах, виникають труднощі в освоєнні методології та організації обліку. Своєчасне і правильне документальне оформлення операцій з фінансовими інвестиціями дозволить підприємству розширити обсяг та ступінь деталізації інформації у звіті, який одночасно буде задовольняти інтереси усіх груп користувачів облікової інформації.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Останнім часом роль бухгалтерського обліку та звітності значно підвищилась. Вона задовольняє вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами. Підводячи підсумок, можемо сказати, що вдосконалення фінансової звітності за зазначеними напрямками дозволить не тільки підвищити об'єктивність й достовірність результатів аналізу та ефективність управлінських рішень, а й буде сприяти залученню працівників до продуктивної роботи та зростанню відповідального ставлення власників та керівництва підприємств до вирішення проблем управління персоналом та іншими видами ресурсів.

Список літератури

1. Аніщенко, Н. М. Фінансова звітність в системі управління фінансовими інвестиціями / Н. М. Аніщенко // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: збірник тез доповідей учасників 4-ї міжнародної наукової конференції, присвяченої пам'яті д.е.н., професора, заслуженого діяча науки та техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна / Держ. Ком. Статистики України. Держ. Акад. статистики, обліку та аудиту; Ред. кол. : І. І. Пилипенко (голов ред.) та ін. К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агентство" –2008. – 139 с.
2. Верига, Ю. А. Фінансові інвестиції: оцінка і подання інформації у звітності / Ю. А. Верига // Вісник національного університету "Львівська політехніка", 2007. – № 577. – С. 507.
3. Войнаренко, М. П. Корпоративні цінні папери: обліково-фінансовий аспект : монографія / М. П. Войнаренко, С. З. Мошенський, Н. А. Пономарева. – Житомир: ЖДТУ, 2006. –260 с.
4. Голубка, Я. В. Облік та аудит фінансових інвестицій: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Я. В. Голубка; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернопіль, 2006. — 20 с.
5. Дерун, І. А. Сутність фінансових інвестицій та гармонізація їх обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності [Електронний ресурс] / І. А. Дерун // Сталый розвиток економіки. – 2013. – №1. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2013_1/280.pdf.
6. Ендовицкий, Д. А. Учет ценных бумаг: учебное пособие / Д. А. Ендовицкий, Н. А. Ишкова; под ред проф. Д. А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2006. – 336с.
7. Засадний, Б. А. Вдосконалення методики обліку капітальних інвестицій підприємств / Б. А. Засадний // Зб. тез та виступів міжнародної науково-практичної конференції: Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи ". Частина II. – Київ: Інститут аграрної економіки. – 2003. – С.106-107
8. Кирильєва, Л. О. Інформаційно-методичні аспекти обліку фінансових інвестицій відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс] / Л. О. Кирильєва, М. В. Кашпур. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_18/u1218pet.pdf.
9. Сагова, О. В. Особливості обліку довгострокових фінансових інвестицій [Електронний ресурс] / О. В. Сагова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_38.pdf.

-
10. Фінансовий облік: навч. посібник. / За ред. В. К. Орлової, М. С. Орлів, С. В. Хомин. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 510 с. – С. 8-9
 11. Швець, В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В. Г. Швець. – Київ: Знання, 2006. – 525с.

References

1. Anishchenko, N. M. (2008). Financial reporting in the system of financial investments management [Finansova zvitnist v systemi upravlinnia finansovymy investytsiyamy]. The development of the system of accounting, analysis and auditing in Ukraine: Theory, methodology and organization. The collection of abstracts of the 4th international conference, dedicated to the memory of Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine Olexiy Serhiyovych Borodkin. Kyiv. : Information and Analytical Agency.
2. Veryga, Yu. A. (2007). Financial Investments: assessment and providing information in reporting [Finansovi investytsiji: otsinka a podannya informatsiji u zvitnosti]. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", 577, 507.
3. Voynarenko, M. P., Moshenskyj, C. Z., Ponomareva, N. A. (2006). *Corporate Securities: Accounting and Financial aspect [Korporatyvna tsinni papery: oblikovo-finansovyy aspekt]*. – Zhytomyr: ZhDTU.
4. Holubka, Ya. V. (2006). *Accounting of financial investments*. Ternopil : Ternopil National Economic University.
5. Derun, I. A. (2013). *The essence of financial investments and harmonization of accounting with International Financial Reporting Standards [Sutnist finansovyh investytsij ta harmonizatsiya jih obliku z mizhnarodnymy standartamy finansovoyi zvitnosti]*. Sustainable economic development, 2013, 1. Retrieved April 15, 2013, from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2013_1/280.pdf.
6. Endovytskyj, D. A., Ishkova, N. A. (2006). *Registration of securities*. – Moscow: KNORUS.
7. Zasadnyj, B. A. (2003) The improvement of methods of keeping capital investment firms [Vdoskonalennya metodyky obliku kapitalnyh investytsij pidprijemstv] // The collection of abstracts and presentations of the international scientific and practical conference: Reform of accounting, reporting and auditing system AIC Ukraine: status and prospects. " . Part II. – Kyiv: The Institute of Agricultural Economics.
8. Kyrylyeva, L. O. Kashpur, M. V. (2012). Information and Methodological Aspects of *Accounting of financial investments in accordance with International Financial Reporting Standards* [Informatsiyno-metodychni aspekty obliku finansovyh investytsij vidpovidno do mizhnarodnyh standartiv finansovoji zvitnosti]. Retrieved April 15, 2013, from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2012_18/u1218pet.pdf.
9. Sagova, O. V. (2009). The peculiarities of accounting of long-term financial investments [Osoblyvosti obliku dovgostrokovyh finansovyh investytsij]. Retrieved April 15, 2013, from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_38.pdf.
10. Orlova, V. K., Orliv, M. C., Khomyn, C. V. (2010). *Financial accounting*. – K.: The Centre of Scientific Literature.
11. Shvets, V. H. (2006) *Theory of Accounting*. – K.: Knowledge.

Стаття надійшла до друку 15.05.2013 р.

Марія Олегівна КОЗЛОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних економічних дисциплін,
Інститут обліку і фінансів,
Житомирський державний технологічний університет,
вул. Черняхівського, 103, м. Житомир, 10005, Україна
E-mail: MO_Kozlova@mail.ru
Телефон: +80412240991

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК МОВА: СЕМАНТИКА, СИНТАКСИС І ПРАГМАТИКА

Козлова, М.О. Бухгалтерський облік як мова: семантика, синтаксис і прагматика [Текст] / Марія Олегівна Козлова // 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”, 2013. – Том 13. – С. 429-440. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Із застосуванням мультидисциплінарного підходу (бухгалтерський облік, лінгвістика, прагмалінгвістика, логіка, філософія) розглянуто семантику, синтаксис і прагматику бухгалтерського обліку. Окреслено проблему ігнорування вітчизняними науковцями необхідності теоретичного обґрунтування правочинності та прогнозних наслідків визнання обліку мовою. Теоретичні питання семіотики (а саме семантики, синтаксису та прагматики) обліку як мови залишаються недостатньо розглянутими саме вченими-бухгалтерами як такі, що прямо не стосуються практики облікового відображення фактів господарського життя, натомість лінгвісти досліджують винятково практичні мовні питання, пов'язані із висловлюваннями бухгалтерів у практичній діяльності, або проводять аналіз письмових текстів (переважно наукових). Отримані висновки свідчать про важливість визнання обліку специфічною формальною штучною нормативною мовою, оскільки він відповідає всім умовам визнання. Бухгалтерський облік як мова – це система знаків, що мають певне значення й використовуються для акумулювання, трансформації та передачі облікової інформації користувачам.

Релевантність облікової інформації позиціюється як семантична характеристика обліку як мови, а тому обґрунтовано необхідність використання поняття пертинентності облікової інформації, яке стосується прагматики. Корисність облікової інформації розглядається як комплексна складова прагматики обліку. Розгляд пріоритетності певного лінгвістичного зрізу обліку як мови в ретроспективі у різних економічних умовах дозволив сформулювати висновок про необґрунтоване перебільшення значення синтаксичної компоненти та нехтування семантичною та прагматичною складовими. За сучасних умов пріоритетною видається прагматична компонента, наступними за значущістю визнано семантичну та синтаксичну складову.

Ключові слова: бухгалтерський облік, мова, формальна мова, мультидисциплінарний підхід, семіотика, семантика; прагматика, синтаксис.

Марія Олегаівна КОЗЛОВА

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ЯЗЫК:
СЕМАНТИКА, СИНТАКСИС И ПРАГМАТИКА**

Аннотация

С применением мультидисциплинарного подхода (бухгалтерский учет, лингвистика, прагмалингвистика, логика, философия) рассмотрены семантика, синтаксис и прагматика бухгалтерского учета. Подчеркивается проблема игнорирования отечественными учеными необходимости теоретического обоснования правомерности и прогнозных последствий признания учета языком. Теоретические вопросы семиотики (а именно, семантики, синтаксиса и прагматики) учета как языка остаются недостаточно рассмотренными именно учеными-бухгалтерами как прямо не касающиеся практики учетного отражения фактов хозяйственной жизни, зато лингвисты исследуют исключительно прикладные

языковые вопросы, связанные с высказываниями бухгалтеров в практической деятельности, либо проводят анализ письменных текстов (преимущественно научных). Полученные выводы свидетельствуют о правомерности признания учета специфическим формальным искусственным нормативным языком, поскольку он отвечает всем условиям признания. Бухгалтерский учет как язык – это система знаков, имеющих определенное значение и использующихся для аккумуляции, трансформации и передачи учетной информации пользователям. Релевантность учетной информации позиционируется как семантическая характеристика учета как языка, а потому обосновывается необходимостью использования понятия pertinence учетной информации, касающейся прагматики. Полезность учетной информации рассматривается как комплексная составляющая прагматики учета. Рассмотрение приоритетности определенного лингвистического среза учета как языка в ретроспективе в различных экономических условиях позволило сформировать вывод о необоснованном преувеличении значения синтаксической компоненты и пренебрежении семантической и прагматической составляющими. В современных условиях приоритетной представляется прагматическая компонента, следующими по значимости признаны семантическая и синтаксическая составляющие.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, язык, формальный язык, мультидисциплинарный подход, семиотика, семантика, прагматика, синтаксис.

Maria Olegivna KOZLOVA

PhD, Associate Professor,
Assistant Professor, Department of Fundamental Economic Disciplines,
Institute of Accounting and Finance,
Zhytomyr State Technological University,
Chernyakhovskiy str., 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine
E-mail: MO_Kozlova@mail.ru
Phone: +80412240991

ACCOUNTING AS A LANGUAGE: SEMANTICS, SYNTAX AND PRAGMATICS

Abstract

With the application of multi-disciplinary approach (accounting, linguistics, pragmalinguistics, logics, philosophy) the accounting semantics, accounting syntax and accounting pragmatics have been considered. The problem of ignoring by domestic scientists the necessity of the theoretical grounding of validity and predictive consequences of accounting recognition as a language has been brought up. Theoretical issues of accounting semiotics (i.e. semantics, syntax and pragmatics) as a language remain not discussed by accounting scientists as the ones being just indirectly related to the practice of accounting reflection of the business facts, at the same time the linguists are exploring only "external" language issues related to accountants' statements in practice, or by carrying out the analysis of written texts (mostly scientific ones). The conclusions prove the validity of the accounting recognition as the formal artificial normative language, since it meets all the recognition criteria. Accounting as a language is a system of signs possessing certain meaning and being used for storage, transformation and transmission of accounting information to the users. Relevance of accounting information is positioned as a semantic description of accounting as a language, the necessity of using the concept of pertinence of accounting information as the issue of pragmatics has been grounded. The usefulness of accounting information is considered as an integral component of the pragmatic slice of accounting. Retrospective consideration of the priority of certain linguistic aspects of accounting as the language under different economic conditions has allowed making the conclusion on groundless exaggeration of the syntactic component and ignoring the semantic and pragmatic ones. Under modern conditions the priority should be given to the pragmatic component, followed by semantic and syntactic ones.

Keywords: accounting, language, formal language, multidisciplinary approach, semiotics, semantics, pragmatics, syntax.

JEL classification: M490, Y80

Вступ. Бухгалтерський облік називають "мовою бізнесу" практично в усій відомій навчальній та науковій літературі з бухгалтерського обліку вітчизняних та зарубіжних авторів. За допомогою бухгалтерського обліку встановлюються комунікативні взаємозв'язки між

двома сторонами – підприємством і зацікавленими у відповідній інформації користувачами.

На сучасному етапі семантичні поля багатьох широковживаних на практиці облікових понять не є чітко визначеними. Реалізація навіть обґрунтованих пропозицій науковців у

нормативних документах щодо удосконалення термінів та їх дефініцій відсутня. Водночас вітчизняні вчені у сфері бухгалтерського обліку здебільшого (окрім проф. С. Ф. Легенчука [5; 6], Л. В. Чижевської [12]) не вважають за необхідне заглиблюватися у лінгвістичні аспекти бухгалтерського обліку, за винятком констатування наявності проблем понятійно-термінологічного апарату, (зокрема неконвенційності законодавчо закріпленої імперативної терміносистеми) та пооднокіх малоефективних спроб надання авторських термінологічних новацій, що мають на меті покращити її стан, проте залишаються нереалізованими (оскільки це вимагало б докорінних перетворень в усій сукупності регуляторів).

Теоретичні аспекти семіотики (а саме семантики, синтаксису та прагматики) обліку як мови залишаються недостатньо розглянутими саме вченими-бухгалтерами як такі, що прямо не стосуються практики облікового відображення фактів господарського життя, натомість лінгвісти досліджують винятково практичні мовні питання, пов'язані із висловлюваннями бухгалтерів у щоденній діяльності, або проводять аналіз письмових текстів (переважно наукових). Тому бухгалтерський облік як мова, а також мова бухгалтерського обліку як сфери діяльності та науки, необгрунтовано залишається поза увагою науковців-бухгалтерів, оскільки такі дослідження вимагають знань і в області лінгвістики. Показовим є вислів М. І. Литвиненко: "детально про визнання бухгалтерського обліку як формальної мови з усіма атрибутами останньої (логіка, знакова система, міжсуб'єктні відносини та ін.) можна міркувати дуже довго, проте подібні міркування стосуються скоріше лінгвістики і теорії мови і навряд чи будуть цікаві бухгалтерам" [6].

Стверджували, що облік є мовою, розробляли його теорію як мови бізнесу переважно зарубіжні: А. Ріаї-Белькаой (Ahmed Riahi-Belkaoui) [14]; Р. Дж. Блумфельд (Robert J. Bloomfeld); А. Гатрі (A. Guthrie) [18]; М. Гаффікін (Michael Gaffikin); Дж. Годфрі (J. Godfrey) [17]; Г. Л. Есеридж та К. Х. Й. Хс'ю (H.L. Etheridge, K.H.Y. Hsu) [16]; І. Кліїрікопер (I. Kleerekoper) [20], С. С. У. Салварі (Stanley C. W. Salvary) [25]; Г. Столові (H. Stolowy) [26], Х. Дж. Евері (Harold J. Avery); П. Тетлок (Paul C. Tetlock) [27]; М. Саар-Цечанські (Maytal Saar-Tsechansky) [28]; С. Макскассі (Sofus Macskassy); та окремі вітчизняні вчені-обліковці Н. А. Адамов [1]; Н. І. Александрова [1]; Т. М. Рогуленко [1]; С. Ф. Легенчук [5; 6], В. Я. Соколов [10] та інші.

За узагальненням О. І. Кольваха, радянські та російські вчені "Б. В. Алахов, Р. С. Рашитов, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, А. А. Шапошніков розглядали бухгалтерський облік як знакову систему – штучну мову для опису господарської

діяльності суб'єктів господарювання" [4]. Для формалізації бухгалтерського обліку, як зазначає О. І. Кольвах, ними був використаний апарат математичної лінгвістики, перероблений з урахуванням останніх на той момент часу результатів досліджень у сфері економічної семіотики¹.

Роботи, присвячені вченими проблемам конструювання формалізованих мов бухгалтерського обліку, можна згрупувати за двома основними напрямками – теоретичним та прагматичним (табл. 1).

Питань семантики, синтаксису та прагматики обліку як мови торкалися у працях О. І. Кольвах [4], В. Я. Соколов [10], Я. В. Соколов [коментарі до 12], Е. С. Хендриксен [12], М. Ф. Ван Бреда [12], Л. В. Чижевська [13], С. С. У. Салварі (Stanley C. W. Salvary) [25]. Саме О. І. Кольвахом вперше було виконано формалізоване подання синтаксису та семантики мови бухгалтерського обліку.

Сучасна мова бухгалтерських проводок розглядається О. І. Кольвахом як штучна проблемно-орієнтована мова із її основними ознаками: алфавітом, граматиною і синтаксисом; визнається її недостатня алгоритмічність, обумовлена архаїчними формами синтаксису обліку; в якості нової синтаксичної форми, проте еквівалентної всім існуючим, О. І. Кольвах пропонує логіко-математичну форму запису проводок (що надає можливість записувати не тільки самі проводки, але одночасно формули і алгоритми розрахунку їх сум у взаємозв'язку з попередніми проводками, ставками, коефіцієнтами і нормативами, визначеними на тому ж алфавіті плану рахунків) [4].

Принципово новим у пропонованому О. І. Кольвахом підході стало об'єднання апарату формальних граматик з методами моделювання семантики предметної області та механізмами логічного висновку [4]. Якщо у попередніх дослідженнях апарат формальних граматик використовувався для формалізації бухгалтерських записів як кінцевого результату роботи системи, то пропозиції цього вченого орієнтовані на моделювання процесу породження записів бухгалтерською мовою.

У результаті дослідником вперше було виконано формалізоване подання синтаксису та семантики мови бухгалтерського обліку. Синтаксис представлений за допомогою апарату формальних граматик. Для моделювання семантики використано апарат семантичних мереж. У результаті була побудована лінгво-семантична модель бухгалтерського обліку, що дозволяє формалізувати уявлення знань про облікові системи, системи автоматизації

¹ Семіотика (грец. *semeion* – знак) – наукова дисципліна, що вивчає вироблення, будову та функціонування різних знакових систем, що зберігають та передають інформацію [7, с. 895].

бухгалтерського обліку, їх компетенції, межі можливостей. Ці засоби, зокрема, важливі для подання знань інтелектуальної інформаційної

системи бухгалтерського обліку про саму себе, для вирішення завдань, пов'язаних із гармонізацією різних облікових систем [3].

Таблиця 1. Систематизація наукових праць, присвячених проблемам конструювання формалізованих мов бухгалтерського обліку, за О.І. Кольвахом [складено на основі: 4]

Напрямок	Характеристика наукових праць	Представники
Теоретичний	Розкривають питання конструювання та використання формально-логічних мов у якості засобу побудови логіко-математичних моделей і аксіоматичної теорії бухгалтерського обліку, ідеї якої сягають дореволюційних праць російських вчених А. Колкоткіна, М. У. Попова, І. П. Руссіяна, (посилання на них у Р.С. Рашитова) і О. П. Рудановського. Крім можливості автоматизувати працю бухгалтера, штучні формалізовані мови позиціуються як ефективний засіб моделювання бухгалтерського обліку з метою побудови його змістовної і несуперечливої теорії	В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, Р. С. Рашитов, Т. А. Краєва, В. Д. Чістов
Прагматичний	Присвячені розробці і використанню процедурних мов, а також мов запитів, з метою автоматизації праці бухгалтерських працівників	Б. В. Алахов, Г. В. Ємуранов, В. Б. Єфетова, Т. А. Краєва, К. Є. Каллас, К. Н. Нарібаєв та ін.
	Праці з комп'ютерної бухгалтерії, що певною мірою зачіпають проблеми використання макромов або інших засобів програмування самим бухгалтером-користувачем автоматизованої системи бухгалтерського обліку	С. В. Кієвській, П. Б. Ревенко, Б.А. Вольфман, Т. Н. Кісельова, К. Оші, П. Хьюз, О. А. Умнова, Д. В. Чістов, Є. Л. Шуремов, С. А. Харитонов, а також інші автори, роботи яких пов'язані із комп'ютеризацією бухгалтерського обліку

Питання інтелектуалізації інформаційних технологій бухгалтерського обліку стали предметом досліджень Д. В. Чістова. У його роботах, присвячених цій проблематиці, розглядалися питання дослідження змістовних характеристик і властивостей знань, пошук ефективних форм і методів їх подання в системах автоматизації бухгалтерського обліку. Для подання аксіоматики предметної області бухгалтерський облік був розглянутий ним як знакова система – штучна мова для опису господарської діяльності суб'єктів господарювання [3].

На сьогодні залишаються недостатньо дослідженими лексико-семантичні та метамовні особливості бухгалтерського обліку. Досі винятково поодинокі публікації стосуються метамовних особливостей облікової інформації. Розгляд мови науки бухгалтерського обліку як об'єкта соціолінгвістичного дослідження поки взагалі не отримав необхідного визнання вчених. Дескриптивні лексико-семантичні характеристики функцій і об'єктів метамови бухгалтерського обліку, як і лексико-семантичні особливості його інформаційної сфери залишаються неформалізованими.

Гіпотезою дослідження виступає припущення, що бухгалтерський облік може бути визнаний мовою, має специфічний синтаксис, семантику і

прагматику і на сучасному етапі потребує конкретизації відповідних лінгвістичних зрізів.

Метою статті є розкриття синтаксису, семантики та прагматики бухгалтерського обліку як мови.

Завданнями статті є визначити, чи відповідає облік критеріям визнання, якщо так, то якою саме мовою можна визнати бухгалтерський облік; зробити критичний аналіз сучасних наукових позицій; розглянути відповідні лінгвістичні компоненти, у т.ч. у ретроспективі.

Викладення основного матеріалу.

Розгляд зазначеної проблематики можливий лише у разі застосування міждисциплінарного підходу до дослідження, а саме - екстраполяції характеристик, властивих мові, і таких, що виділяються у лінгвістиці, до бухгалтерського обліку. Методичний підхід, що дозволить досягти поставленої мети та завдань дослідження, є модифікованим варіантом компонентного аналізу, а саме логіко-лінгвістичним аналізом. Також мають бути застосовані загальнонаукові методи пізнання, зокрема аналіз, синтез, абстрагування.

За висловом проф. В. Я. Соколова, "бухгалтерський облік – це певна мова зі всіма її перевагами і недоліками, і її завдання – організувати господарські процеси, надаючи їм сенсу" [10, с. 34]. Визначимо, чи відповідає облік критеріям визнання мовою, якщо так, то якою саме мовою можна його визнати.

У загальному розумінні мову можна визначити як цілісну систему та єдиний механізм знакових одиниць спілкування. Мова – це знакова система для зберігання та передачі інформації. У будь-якій мові виділяють наступні основні складові:

- синтаксична – тобто система основних принципів побудови фраз;
- семантична – тобто смислові значення мовних символів і фраз;
- прагматична – мета, з якою вимовляється певна фраза.

Розрізняють формальні мови, правила застосування яких суворо визначені, і неформальні, вживання яких засновано на практиці, що склалася. Також розрізняють мови природні, які з'являються немовби самі собою, у результаті неперсоніфікованих зусиль маси людей, та мови штучні, що є результатом зусиль визначених осіб. Також виділяють ще нормативні та ненормативні мови, синтетичні та аналітичні, “живі” та “мертві” мови тощо.

Бухгалтерський облік як мова – це система знаків, що мають певне значення й використовуються для збереження, перетворення та передачі облікової інформації про господарську діяльність підприємства.

Бухгалтерський облік вважаємо формальною штучною нормативною мовою, оскільки правила його застосування чітко детерміновані.

Мова бухгалтерських проводок, що отримала повсюдне визнання в “літературному періоді” розвитку бухгалтерського обліку, становить, на думку проф. В. Я. Соколова [10], саме “класичний приклад штучної формалізованої мови, завдяки якій рахунковедення і почало розвиватися в руслі парадигми диграфічної, а не уніграфічної бухгалтерії. Вона посідає гідне місце в переліку таких загальнолюдських досягнень, як, наприклад, нотна мова, мова шахових нотацій, мова телеграфних повідомлень – азбука Морзе, інші штучні, тобто спеціально конструйовані мови, і, нарешті, алгоритмічні мови програмування, що з'явилися у зв'язку з появою ЕОМ із програмним управлінням у другій половині ХХ ст.”.

Проф. О. І. Кольвах виділяє риси, що об'єднують мову нот, шахову мову нотацій і мову бухгалтерських проводок. Головна спільна риса – можливість зарахування до групи формалізованих мов, штучно створених для певних цілей і в якості альтернативи природній мові. Спільне виявляється у:

- 1) дотриманні принципу позиційності, який покладено в основу трьох порівнюваних штучних мов так, що перестановка (інверсія позиції) змінює зміст, семантику запису на прямо протилежну,
 - 2) виконанні функцій:
- вияв у якості форми колективної пам'яті, завдяки якій зберігається історія і вдосконалюється професіоналізм у певній області людської діяльності;

– використання для моделювання та прогнозування різних ситуацій у цій сфері людської діяльності;

– вияв у якості проблемно-орієнтованої мови, тобто призначеної винятково для вирішення окремого класу задач.

Бухгалтерський облік визначено О. І. Кольвахом [4] як глобальну модель інформаційної технології економічних відносин та мови її опису, яка має:

1) область свого визначення – план рахунків, національний чи професійний, який є її алфавітом;

2) правила граматики – правила відображення ситуацій або облікових подій у кореспонденціях рахунків, формулах та алгоритмах розрахунку сум операцій;

3) чинний на практиці синтаксис – текстові, графічні та табличні форми запису проводок.

Проте в разі, якщо систему бухгалтерського обліку, як і будь-яку формальну систему, можна представити як певну формальну мову, слід визначити, яким чином має здійснюватися її опис. Взагалі для того, щоб задати якусь формальну систему, досить задати певний кінцевий алфавіт для опису об'єктів, якими оперує формальна система, кінцеву множину аксіом формальної системи і задати кінцевий набір правил побудови висловлювань (граматику) цієї формальної системи.

На практиці склалася загальноприйнята структура описів формальних штучних мов. Вважається, що формальна штучна мова описана належним чином, якщо цей опис містить щонайменше наступні частини:

- синтаксис – визначення правил конструювання висловів мови;
- семантика – визначення правил приписування сенсу висловам мови;
- прагматика – визначення правил використання висловів мови для досягнення певних цілей.

Вивченням смислової сторони мови в лінгвістиці займається семасіологія, а в інших науках (логіці, психології, семіотиці) – семантика. “Логічна семантика – розділ математичної та формальної логіки, що вивчає взаємовідношення між висловами мови і позначуваними ними поняттями чи судженнями” [9, с. 261].

Проф. Білуха М. Т. визначає семантику як один з критеріїв характеристики економічної інформації: семантика – зміст економічної інформації [2, с. 221]. Поряд з семантикою М. Т. Білуха виділяє синтактику як структуру економічної інформації (символи алфавіту мови інформації, слова, речення, правила побудови їх) та прагматику як корисність економічної інформації, тобто її властивості (достовірність, своєчасність, зручність сприймання тощо).

Термін “прагматика” широко вживається в сучасній лінгвістичній літературі і в інших

суміжних дисциплінах для позначення науки про спеціальні функціональні стилі мови, що має обмежену сферу вживання. У семіотиці “прагматика” використовується для позначення аспекту взаємовідношення користувача і знака. У роботах з психолінгвістики особливе значення надається другому учаснику комунікації. Прагмалінгвістика розглядається також у вузькому сенсі як лінгвістика безпосередньої регуляції поведінки.

Вживання терміну “прагматика” свідчить про широкий характер цього поняття. Під прагматикою тексту слід розуміти аспект функціонування мовних одиниць, вибір яких визначається інтенціями відправника тексту, враховує ситуативні умови акту спілкування і

прийняті в певному функціональному стилі нормативні способи вживання мови. Прагматика займається вивченням значення в складі контексту.

Проте проф. О. І. Кольвах доречно зауважує, що “традиційна мова бухгалтерського обліку – мова бухгалтерських проводок, у багатьох роботах, присвячених автоматизації обліку, відступала на другий план і, по суті, не розглядалася як штучна формалізована мова, яка заслуговувала б на спеціальну увагу і модернізацію відповідно до досягнень у галузі програмно-інформаційних технологій” [4].

Доведення проф. Л. В. Чижевською, що облік є мовою, будується на аналізі дотримання ним умов визнання (табл. 2).

Таблиця 2. Умови визнання обліку мовою за Л. В. Чижевською (складено на основі: 13, с. 30-32)

Умова	Виконання умови
Обмін та передача бухгалтерської інформації	Наявні у повсякденній роботі бухгалтера. Завданням бухгалтерського обліку є забезпечення необхідною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів для контролю за дотриманням законодавства при здійсненні господарських операцій і за їх доцільністю. Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік: по-перше, вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання; по-друге, виконує обробку даних та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності; по-третє, передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень.
Матеріальні носії інформації	Первинні документи, облікові реєстри, внутрішня та зовнішня звітність. Для здійснення обліку господарських операцій необхідно володіти початковою інформацією про їх зміст, місце та час здійснення, відповідальних осіб тощо. Джерелом такої інформації виступають первинні облікові документи. Облікові реєстри є носіями даних певної форми, побудовані відповідно до економічного групування інформації про активи, капітал та зобов'язання економічного суб'єкта. Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів. Матеріальними носіями фінансової звітності є паперові або електронні форми, затверджені в Україні як обов'язкові форми
Знакові одиниці спілкування	У бухгалтерському обліку найпоширенішими є знаки S' (сальдо початкове), S'' (сальдо кінцеве), шифри рахунків, позначення сторін рахунків та кореспонденцій між ними (Д-т 311, К-т 631) тощо

Проф. В. Я. Соколов поширює поняття “знакових одиниць” на термінологію: “кожен бухгалтерський термін – знак, і він повинен чітко орієнтувати користувачів у справах, пов'язаних з господарським життям” “Спотворення звітності, наприклад, таке, яке було в Енрон (Enron) або Уорлдком (Worldcom), не стільки спотворення чисел у звітних формах, скільки неправильна, не відповідна реальності мова звітності” [10, с. 33].

Проф. Л. В. Чижевська виділяє окрему “логіко-лінгвістичну підсистему теорії бухгалтерського обліку” [13, с. 29]. Хендриксен Е. і М. Ван Бреда зазначають про можливість віднесення теорії обліку за її рівнем до синтаксичної, семантичної або прагматичної [12, с. 9]. Теорія бухгалтерського обліку повинна мати три основні елементи:

– символічне представлення феноменів реального світу шляхом кодування;

– обробку та комбінацію цих символів згідно з виробленими правилами;

– зворотний переклад символічних конструкцій у феномени реального світу [цит. за: 4].

Теорія бухгалтерського обліку загалом задовольняє перераховані вище вимоги. Перша і друга вимоги – наявність у теорії символічного репрезентування феноменів реального світу і можливості оперувати цими символами відповідно до заданих формальних правил означає існування формалізованої мови науки. Така формалізована мова завжди була і залишається основним інструментом бухгалтерського обліку – це мова бухгалтерських проводок, заснована на його визначеннях і фундаментальних категоріях. Третя вимога – зворотний переклад символічних конструкцій у феномени реального світу, становить найскладніше завдання будь-якої теорії

та бухгалтерського обліку зокрема. Її постановка, по суті, пов'язана з осмисленням, інтерпретацією та експериментальною перевіркою системи моделей, створеної засобами мови цієї науки, тобто шляхом формування відповідного понятійного апарату і несуперечливих логічних міркувань [4].

Саме Е. Хендріксоном було вперше запропоновано використовувати в якості критеріїв для класифікації бухгалтерських теорій поділ вимірів семіозису (процесу, в якому функціонують знаки) на: співвідношення знаків до їх об'єктів (семантика); співвідношення знаків до їх користувачів чи інтерпретаторів (прагматика); співвідношення знаків один до одного (синтаксис). Застосування такого підходу дозволяє розглядати бухгалтерську картину світу з різних точок зору, в результаті чого можуть бути отримані різні аспекти структури бухгалтерської теорії. Такий підхід до розвитку бухгалтерського обліку називають лінгвістичним, в основі якого покладено тезу, що бухгалтерський облік є мовою бізнесу [5, с. 193].

На сучасному етапі лінгвістика описує роль мови у суспільній практиці, враховуючи як її

системні властивості, так і соціально-прагматичні аспекти. Такий комунікативно-соціально-прагматичний підхід до вирішення питань мовної діяльності обумовлений як необхідністю поглибити розуміння процесів пізнання, так і практичною потребою у виробленні засобів максимального впливу на свідому поведінку людей в умовах масової комунікації, міжособистісного спілкування і письмової наукової комунікації.

За кордоном (на відміну від вітчизняного наукового доробку) дослідження поведінкових (біхевіористичних) аспектів бухгалтерського обліку, аспектів комунікаційної взаємодії у процесі генерації та передачі облікових повідомлень та їх впливу на процес прийняття управлінських рішень здобули значну популярність серед науковців.

Лінгвістичні аспекти бухгалтерського обліку, а саме питання бухгалтерської семантики, синтаксису та прагматики (прагматика – вивчення ефекту мови, семантика – вивчення сенсу мови, синтаксис – граматики або логічної побудови мови), отримали наступне трактування відомого проф. Я. В. Соколова (табл. 3).

Таблиця 3. Лінгвістичні зрізи бухгалтерського обліку як мови бізнесу (за проф. Я. В. Соколовим [12, с. 560])

№	Зріз	Характеристика
1.	Бухгалтерська семантика	Основне значення в семантиці зводиться до того, наскільки певне інформаційне повідомлення, відтворене в первинному документі, дозволяє адміністрації підприємства виміряти ймовірність досягнення поставленої мети
2.	Бухгалтерський синтаксис	Зводиться до вивчення структури облікових категорій і відносин між ними. Поза синтаксисом теорію обліку уявити не можна. Синтаксис зумовлений семантикою. Виходячи з того, якої теорії дотримується бухгалтер і які він має семантичні погляди, бухгалтерські записи змінюватимуться залежно від прийнятої методології
3.	Бухгалтерська прагматика	Її завдання зводиться до розгляду і вивчення відносин суб'єктів, які отримують і використовують облікову інформацію для прийняття управлінських рішень. Тут виникає проблема конфлікту семантичних трактувань, зумовлена розбіжністю (протилежністю) інтересів

Важливість семантики видно з того, що в ідеалі фінансова інформація має те економічне і фізичне наповнення, яке задовольняє і її виробника, і користувача. Синтаксис важливий у зв'язку з тим, що в ідеалі порції облікової інформації логічно пов'язані одна з одною. Сенс і значення облікової інформації залежать від того, як вона інтерпретується читачем бухгалтерської звітності [12, с. 139].

З огляду на семантичне завдання звітності доцільно враховувати наявність конфлікту між її укладачами і користувачами. Заздалегідь знаючи основних користувачів інформації, її укладачі в ідеалі повинні прагнути обмежитися в поясненнях до звітності сукупністю інформації, яка дає максимальну можливість найповніше сформулювати думку про результати діяльності підприємства, що найбільш цікавлять користувача [11].

Розглянемо ретроспективу пріоритетності певного лінгвістичного зрізу обліку як мови за різних умов господарювання.

У СРСР протягом відповідного періоду розвитку бухгалтерського обліку відображення будь-якої господарської операції на рахунках бухгалтерського обліку детально регламентувалося, бухгалтер не мав свободи вибору у відображенні операцій в обліку, непотрібною та відповідно відсутньою була концепція професійного судження. Отже, протягом періоду суворої регламентації облікових процедур основна увага зверталася на синтаксичну складову обліку. Такий підхід був виправданий, оскільки єдиним користувачем звітної інформації виступала держава як власник засобів виробництва, яка сама, виходячи зі своїх інформаційних потреб, виробляла семантичну і прагматичну компоненти бухгалтерського обліку.

За сучасних умов наведений підхід неприйнятний, зважаючи на інші завдання, що постають перед обліком. В умовах трансформації

відносин власності об'єктивно необхідною стає зміна акценту на основних компонентах обліку як мови (рис. 1).

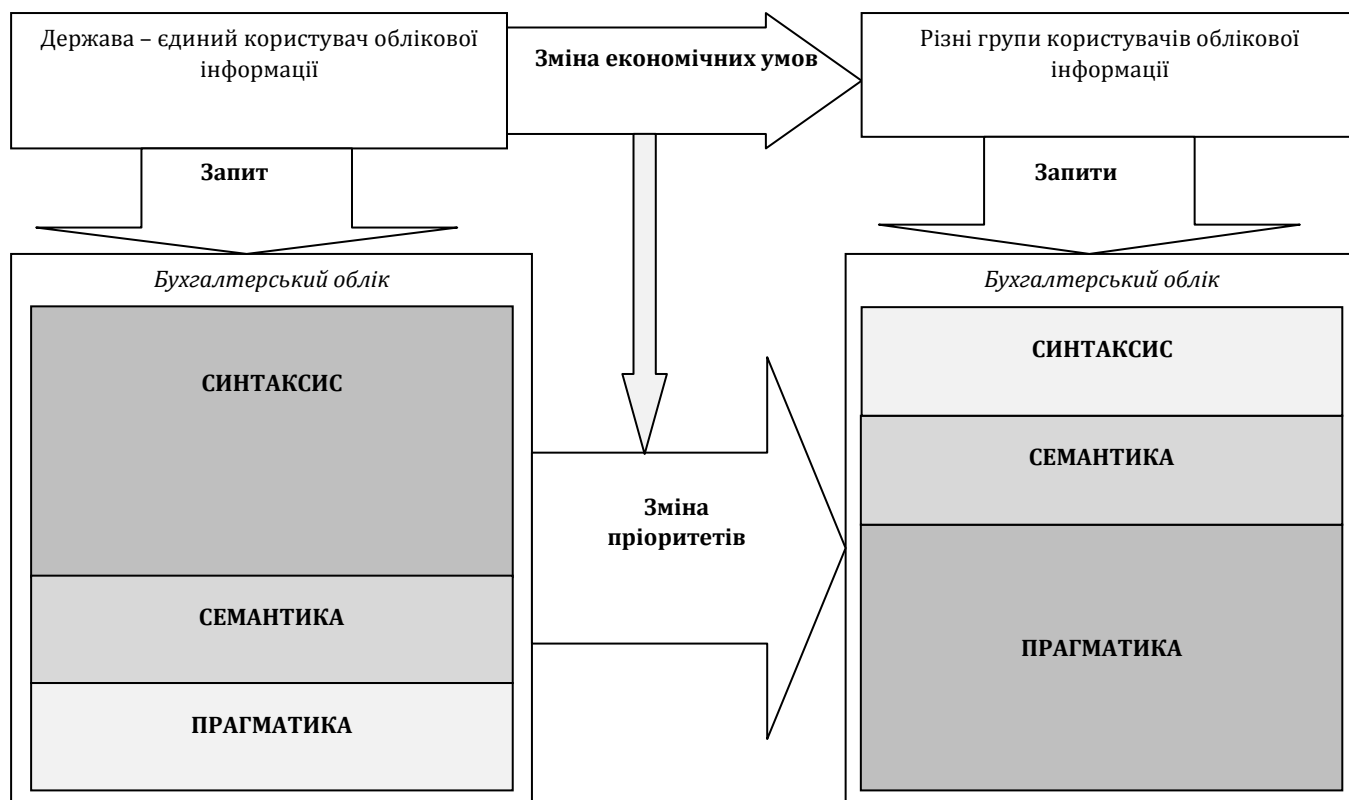


Рис. 1. Зміна значення семантичних компонент обліку

Додержання вимог до інформації фінансової звітності виступає семантичною площиною бухгалтерського обліку. Сьогодні зміст основних елементів фінансової звітності (активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат), тобто семантична компонента обліку, має задовольняти вимоги зрозумілості та доступності. Водночас мета складання звітності та завдання бухгалтерського обліку загалом (прагматична компонента обліку як мови) полягають вже не тільки і не стільки у задоволенні інформаційних потреб держави, скільки у задоволенні інформаційних потреб широкого кола зацікавлених користувачів.

Вважаємо, що сьогодні на державному рівні слід вживати зусиль щодо вироблення більш цивілізованого підходу до формування системи пріоритетів. Так доміантною має стати прагматична складова – виконання обліком вихідних завдань та суб'єктна орієнтація облікових даних як вихідного інформаційного продукту системи обліку. Наступною за значущістю на сьогодні слід визнати семантичну складову обліку: значення понять, використовуваних при підготовці звітності, має стати конвенційним та доступним кожному підготовленому та зацікавленому користувачеві звітності. Натомість чинним вітчизняним регулятивам національної системи обліку бракує

точності, однозначності, узгодженості термінів та понять, що суттєво знижує цінність звітності вітчизняних суб'єктів господарювання для проведення будь-яких аналітичних процедур.

Питання якості облікової інформації, перелік та пріоритетність її якісних характеристик безпосередньо пов'язані із законодавчою доміантою стосовно певного лінгвістичного розрізу бухгалтерського обліку як мови.

Підтримуємо позицію проф. В. Я. Соколова, що одне з головних завдань обліку повинне полягати “у контролі за бухгалтерською мовою, що забезпечує надійну комунікацію бухгалтерів із зовнішнім світом” [10, с. 33], адже “робота бухгалтера є ніщо інше як постійний діалог із користувачами облікової інформації, що передбачає принципову комунікативну рівність учасників спілкування. Погана мова, що не відповідає аперцепції тих осіб, на яких вона спрямована, спотворює розуміння, призводить зрештою до деградації науки та професії” [10, с. 34].

Застосовуючи семіотичний підхід до обліку, можна виділити три дії: перцепція – сприйняття бухгалтерами один одного (бухгалтер – користувач інформації, бухгалтер – реципієнт інформації), текстова (комунікативна) діяльність – передача один одному смислів, інтеракція –

практична взаємодія фахівців (бухгалтерів між собою, бухгалтерів із користувачами) (співпраця чи конфлікт). Перцепцію можна співвіднести з синтаксисом, маючи на увазі впорядкування взаємовідносин комунікантів; семантику – із текстовою діяльністю, де відбувається оперування смислами; прагматику – з інтеракцією, де переслідуються практично важливі цілі.

Урахування семантичних, синтаксичних, прагматичних аспектів у соціальній комунікації вельми корисне у різних ситуаціях. При аналізі завдань комунікаційного обслуговування обліку потреб управління вважаємо необхідним розмежувати спеціальні поняття – релевантність і пертинентність облікової інформації, які пов'язані з семантикою і прагматикою. Так інколи користувач облікової інформації відкидає дані (документи, звіти), що, здавалося б, безперечно лежать у тематичних рамках управлінського інформаційного запиту, а інші, які явно об'єкта запиту не стосуються, приймає. Із застосуванням семіотичного підходу можна визначити причину такого парадоксу. Користувач звертається із тематичним запитом через брак даних, який переживається ним як комунікаційна (інформаційна, пізнавальна) потреба. Потреба існує об'єктивно, вона усвідомлюється управлінцем у вигляді суб'єктивного образу предмета потреби, у даному випадку – запит користувача щодо даних, яких, на його думку, йому бракує. Це уявлення (суб'єктивний образ потреби, що можна назвати "інтерес") виражається в управлінському інформаційному запиті до облікової системи. Бухгалтер, що отримав запит, може спробувати його уточнити і конкретизувати, зробити більш адекватним об'єктивній потребі, проте в кінцевому підсумку запит залишається з очевидним поверхневим змістом, проте водночас і з прихованим глибинним змістом, про який відомо лише користувачеві, але не бухгалтеру.

У процесі відбору облікових даних бухгалтер залишає поверхневі змісти тексту інформаційного запиту користувача і текстів документа і на цій підставі вирішує питання про релевантність даних (документа) інформаційному запиту. Оскільки будь-яке оперування змістом є семантичною операцією, поняття "релевантність облікової інформації" стосується області семантики. Релевантність облікових даних можна визначити як об'єктивно існуючу (незалежно від користувача і бухгалтера) близькість між змістом тексту документа і змістом тексту запиту.

Поняття релевантності облікової інформації широко дискутується у наукових колах та закріплено у Міжнародних стандартах фінансової звітності. Проте ні у бухгалтерських дослідженнях, ні на законодавчому рівні не закріплено поняття пертинентності облікової інформації. Якщо релевантність – ступінь відповідності результату фактичному запиту, то пертинентність – ступінь

відповідності результату тому, що мав на увазі своїм запитом користувач. Ці поки що не охоплені дослідженнями обліковців питання мають вивчатись із застосуванням прагмалінгвістичного підходу.

Причинами факту, що користувач інколи вважає деякі отримані облікові дані нерелевантними, варто визнати неточне формулювання запиту, недоступний (складний) рівень, незручну для сприйняття форму, зміни у комунікаційних потребах, повторне отримання раніше вже опрацьованих даних (які вже не містять інформації для користувача). Узагальнюючи, можемо сказати, що користувач завжди несвідомо орієнтується не на релевантність облікової інформації, а на її пертинентність, виходячи з власної суб'єктивної оцінки корисності певного документа (звіту) в якості джерела управлінської інформації, а не із смислової близькості його тексту та тексту запиту. Пертинентність стосується області прагматики, вона пов'язана не із поверхневими, а із глибинними змістами, лежить в іншій площині, ніж поняття релевантності.

Розрізнення понять релевантності та пертинентності важливе для того, щоб чітко усвідомити вимоги до облікової інформації. Водночас неправомірно вимагати від облікових працівників, щоб вони надавали винятково ті дані (документи), які визнає би корисним користувач (автор управлінського інформаційного запиту), якби особисто переглянув усю базу даних. Призначенням бухгалтерської служби є надання звітів (документів), релевантних запиту. Передбачити потреби користувача облікової інформації, що не виражені явно в його інформаційному запиті, жоден бухгалтер не в змозі.

Орієнтуючись лише на структурні особливості висловлювань, що виражають формальний аспект будь-яких комунікативних процесів між бухгалтерами, між бухгалтерами та користувачами облікової інформації, отримати відповідь на поставлені питання не вдасться. Більше того, логіко-лінгвістичні аспекти, пов'язані із завданнями синтаксичного і семантичного аналізу, сьогодні обов'язково варто доповнити прагматичним аспектом. Актуальним видається розгляд процесу облікової комунікації, оскільки семіотичний простір реалізується тільки через безліч конкретно визначених актів міжлюдського спілкування.

Питання надання облікової інформації становлять семантику обліку. Проте розгляд науковцями-бухгалтерами питання прагматики обліку із застосуванням прагмалінгвістичних підходів та надання практично значимих пропозицій дозволить потенційно оптимізувати комунікаційний обліковий процес, скоротити час

на підготовку інформації, інтенсифікувати процес прийняття внутрішніх управлінських рішень.

Бухгалтерський облік принципово відрізняється від інших інформаційних технологій, насамперед від статистики, яка не використовує будь-якої особливої мови для реєстрації подій, конструювання та видозмін моделі, за допомогою якої реалізується власне інформаційна технологія. Фактично в межах інформаційної технології бухгалтерського обліку здійснюється ті, що названо О. І. Кольвахом "ситуаційним моделюванням" [4], тобто відображення засобами її мови господарських ситуацій або облікових подій у їх просторово-часовому взаємозв'язку.

Таким чином, можна говорити про мову біології, фізики, юриспруденції, лінгвістики тощо, маючи на увазі саме мову, що по суті обслуговує певну сферу (в т. ч. понятійно-термінологічний апарат). Проте облік сам виступає мовою і водночас має свою мову (термінологію), що обслуговує обліковий процес на практиці, а також виступає складовою наукової мови. Семантична оцінка бухгалтерської інформації здійснюється на базі відповідних мов науки та природної мови. Словники облікових понять цілком визначаються семантикою проблемної області.

Висновки та перспективи подальших розвідок.

Отримані висновки свідчать про правомірність визнання обліку специфічною формальною штучною нормативною мовою, оскільки він відповідає всім умовам визнання. Бухгалтерський облік як мова – це система знаків, що мають певне значення й використовуються для акумулювання, трансформації та передачі облікової інформації користувачам.

Корисність облікової інформації виступає комплексною складовою прагматики обліку як формальної мови. Релевантність облікової інформації позиціонуємо як семантичну характеристику обліку як мови. Необхідним вважаємо використання поняття пертинентності облікової інформації, яке стосується прагматики.

Розгляд пріоритетності певного лінгвістичного зрізу обліку як мови в ретроспективі у різних економічних умовах дозволив дійти висновку про необґрунтоване перебільшення значення синтаксичної компоненти та нехтування семантичною та прагматичною складовими. За сучасних умов пріоритетною вважаємо

прагматичну компоненту, семантичну та синтаксичну складову – наступними за значущістю.

Бухгалтерський облік як наука має специфічну предметну область. Цей факт передбачає наявність його специфічної мови як об'єктивованого вираження змісту цієї науки. Мова науки бухгалтерський облік також є семіотичною системою, яка виражає об'єктивні відносини і форми реальності і має синергійний характер. Проблеми епістемології, зростання наукового знання, герменевтики вийшли на такий рівень розвитку, коли стало актуальним поглиблене дослідження мови науки. З одного боку, вона, так чи інакше, досліджується у лінгвістиці, психології, логіці, філософії. З іншого, вважаємо, що дослідження мови науки мають виступати логічною складовою розробки наукових напрямків досліджень у науці бухгалтерський облік, оскільки без цього неможливе подальше вдосконалення його понятійно-термінологічного апарату.

Оскільки бухгалтерський облік є формальною мовою, полісемія, тобто багатозначність понять, для нього неприйнятні. Термінологічна система бухгалтерського обліку має прагнути чіткості зв'язку між знаком і значенням і моносемічності правил опису та пояснення.

Саме логіко-семіотичний підхід дозволяє шляхом аналізу мови бухгалтерського обліку повніше досліджувати методологію актуальних процесів загальної диференціації та інтеграції знань у застосуванні до бухгалтерського обліку як окремої галузі знань.

Таким чином, семантико-стилістичний рівень облікової інформації у процесі прийняття управлінських рішень, а також її комунікативні функції вимагають глибокого наукового осмислення. Герменевтика бухгалтерського обліку, аперцепція та інтерпретація облікових даних користувачами у процесі прийняття рішень, наслідки на мікро-і макрорівні проблем аперцепції користувачів облікової інформації, обліковий процес як об'єкт рефлексивного управління, бухгалтер як об'єкт та суб'єкт рефлексивного управлінського впливу повинні виступати сферами міждисциплінарних та полідисциплінарних досліджень бухгалтерів, лінгвістів, психологів, менеджерів.

Список літератури

1. Основы бухгалтерского учета / Н. А. Адамов, Т. М. Рогуленко, Н. И. Александрова и др. ; Под общей редакцией Н. А. Адамова. – СПб: Питер, 2005. – 256 с.
2. Білуха, М. Т. Методологія наукових досліджень: підручник / М. Т. Білуха. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.
3. История развития научных школ и направлений деятельности кафедры информационных технологий Финансовой академии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fakit.ru/main_dsp.php?top_id=7128.
4. Кольвах, О. И. Ситуационно-матричная бухгалтерия : Модели и концептуальные решения [Електронний ресурс] : автореф. дис...докт. экон.н.: 08.00.12. / О. И. Кольвах. – Режим доступу:

<http://www.dissercat.com/content/situatsionno-matrichnaya-bukhgalteriya-modeli-i-kontseptualnye-resheniya>.

5. Легенчук, С. Ф. Класифікація облікових теорій / С. Ф. Легенчук // Міжнародний збірник наукових праць. Житомир: ЖДТУ. – 2010. – Випуск 3(18). – с. 190-211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/862/1/23.pdf>
6. Легенчук, С. Ф. Лінгвістичний підхід у розвитку бухгалтерського обліку / Легенчук С.Ф. // Наукові записки. Серія “Економіка” : збірник наукових праць. – Острогоз : Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2012. – Випуск 19. – С. 169-171
7. Литвиненко, М. И. Сравнительный анализ концептуальных моделей бухгалтерского учета и финансовой отчетности в системе IASC, US GAAP и отечественной системе регулирования учета [Електронний ресурс] / М. И. Литвиненко. – Режим доступу: http://consulting.ru/econs_art_501956648
8. Грицанов, А. А. Новейший философский словарь: 3-е изд., исправл. – Мн.: Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
9. Новий тлумачний словник у трьох томах. Т. 2.: Вид. 2-ге, виправлене. / Укладачі: В. Яременко, О. Сліпушко. – К., 2001. – 928 с.
10. Соколов, В. Я. Теоретические начала (основы) двойной бухгалтерии / В. Я. Соколов – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 188 с.
11. Солоненко, А. А. Креативность восприятия экономической информации, формируемой интегрированной учетной системой коммерческой организации [Электронный ресурс] / А. А. Солоненко // Государственное управление. Электронный вестник Выход № 28. Сентябрь 2011 г. – Режим доступа <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2011/28/Solonenko.pdf>.
12. Хендриксен, Е. С. Теория бухгалтерского учета: [пер. с англ.] / Под ред. проф. Я.В. Соколова / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
13. Чижевська Л. В. Бухгалтерський облік: розвиток методології, професійне навчання: монографія / Л. В. Чижевська. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 304 с.
14. Belkaoui, A. 1980. The Interprofessional Linguistic Communication of Accounting Concepts: An Experiment in Sociolinguistics // Journal of Accounting Research (Autumn): 362-374.
15. Evans, L., Baskerville, R., Nara, K. Colliding worlds: language translation in accounting and other disciplines. (2011). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1623310>
16. Etheridge, H. L., Hsu, K. H. Y., Using artificial neural networks to examine semiotic theories of accounting accruals // Journal of Business & Economics Research – December, 2004. Volume 2, Number 12. pp. 73-88
17. Godfrey, J. Accounting theory. 5-th edition. / J. M. Godfrey, A. Hodgson, S. Holmes. – Sydney: John Wiley & Sons, 2003. – 762 p.
18. Guthrie, A. (1972). Modern Semantics Can Help Accounting /A. Guthrie // The Journal of Accountancy (June): 56-63.
19. Jain, T. N. (1973). Alternative Methods of Accounting and Decision Making: A Psycho-Linguistical Analysis / T. N. Jain // The Accounting Review (January): 95-104.
20. Kleerekoper, I. (1963). The Economic Approach to Accounting / I. Kleerekoper // The Journal of Accountancy (March): 36-40.
21. Macintosh, N. B. A linguistic approach to understanding accounting: a “wild card” possibility / Norman B. Macintosh. – Queen’s University, 2002. – P. 1-41.
22. McClure, M. Accounting as language: a linguistic approach to accounting / Malcolm McClure, – University of Illinois 1983. – 466 p.
23. Nasseri, A. The significance of language for accounting theory and methodology. PhD thesis, School of Accounting and Finance, University of Wollongong, 2007. – 254 p.
24. Riahi-Belkaoui, A. The Cultural Shaping of Accounting / Ahmed Riahi-Belkaoui. – Greenwood Publishing Group, 1995. – 157 p.
25. Salvary, S. C. W. Accounting in context of communication, language, and information theories: a partial analysis / S. C. W. Salvary. 2005.
26. Stolowy H. Financial accounting and reporting: a global perspective / Hervé Stolowy, Michel Lebas. Cengage Learning EMEA, 2006. – 667 p.
27. Tetlock, P. C. More Than Words: Quantifying Language to Measure Firms’ Fundamentals / Paul C. Tetlock, M. Saar-Tsechansky, S. Macskassy. 2007.

References.

1. Adamov, N. A., Rogulenko, T. M., Alexandrova, N. I. (2005). Fundamentals of accounting [Osnovy bukhgalterskogo ucheta]. SPb: Piter.
2. Bilukha, M. T. (2002). Methodology of scientific research [Metodologiya naukovykh doslidzhen'] K.: ABU.
3. History of the scientific schools development and the directions of activities of the department of informational technologies of the Financial Academy [Istoriia razvitiia nauchnykh shkol i napravleniy

-
- deyatelnosti kafedry informatsionnykh tekhnologiy Finansovoy Akademii]. Retrieved April 15, 2013, from: http://www.fa-kit.ru/main_dsp.php?top_id=7128/.
4. Kol'vakh O. I. Situational and matrix accounting : models and conceptual solutions [Situatsyonno-matrichnaya bukhgalteriya : modeli i konceptualnie resheniya]. Retrieved April 15, 2013, from: <http://www.dissercat.com/content/situatsionno-matrichnaya-bukhgalteriya-modeli-i-kontseptualnye-resheniya>.
 5. Legenchuk, S. F. (2010). Accounting theories classification [Klassifikatsiia oblikovykh teoriy]. Retrieved April 15, 2013, from: <http://eztuir.ztu.edu.ua/862/1/23.pdf>.
 6. Legenchuk, S. F. (2012). Linguistic approach towards accounting development [Lingvistichniy pidhid u rozvytku bukhgalterskogo obliku]. Ostrog: National Academy.
 7. Litvinenko, M. I. Comparative analysis of the conceptual models of accounting and financial statements in the systems of IASC, US GAAP and national accounting system [Sravnitelnyy analiz konceptualnykh modeley bukhgalterskogo ucheta i finansovoy otchetnosti v sisteme IASC, US GAAP i otechestvennoy sisteme regulirovaniya ucheta]. Retrieved April 15, 2013, from: http://consulting.ru/econs_art_501956648
 8. Gritsanov, A. A. (2003) Up-to-date philosophy dictionary [Noveyshiy filosofskiy slovar']. Mn.: Book House.
 9. Yarenko, V., Slipushko, O. (2001). New thesaurus in three volumes [Novyi tлумachnyi slovnyk u tryokh tomakh]. K.
 10. Sokolov, V. Ya. (2006). Theoretical fundamentals (bases) of the double entry accounting [Teoreticheskiye nachala (osnovy) dvoynoy bukhgalterii]. SPb.: Pub.House SPbGUEF.
 11. Solonenko, A. A. (2011). Creativity of perception of the economic information, formed by the integrated accounting system of a commercial organization [Kreativnost' vospriyatiia ekonomicheskoy informatsii, formiruyemoy integrirovannoy uchetnoy sistemoy kommercheskoy organizatsii]. Retrieved April 15, 2013, from: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2011/28/Solonenko.pdf>.
 12. Hendrixen, E. S. (2000). Accounting theory [Teoriya bukhgalterskogo ucheta]. M.: Finance and statistics.
 13. Chyzhevska, L. V. (2006) Accounting: methodology development, professional training [Bukhgalterskyi oblik: rozvytok metodolohiyi, profesiynе navchannya]. Zhytomyr: ZhDTU.
 14. Belkaoui, A. (1980). The Interprofessional Linguistic Communication of Accounting Concepts: An Experiment in Sociolinguistics. *Journal of Accounting Research*, Autumn, 362-374.
 15. Evans, L., Baskerville, R., Nara, K. (2011). Colliding worlds: language translation in accounting and other disciplines. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1623310>
 16. Etheridge, H. L., Hsu, K. H. Y. (2004). Using artificial neural networks to examine semiotic theories of accounting accruals. *Journal of Business & Economics Research*, December, 73-88.
 17. Godfrey, J., Hodgson, A., S. Holmes. (2003). Accounting theory. Sydney: John Wiley & Sons.
 18. Guthrie, A. (1972). Modern Semantics Can Help Accounting. *The Journal of Accountancy*, June, 56-63.
 19. Jain, T. N. (1973). Alternative Methods of Accounting and Decision Making: A Psycho-Linguistical Analysis. *The Accounting Review*, January, 95-104.
 20. Kleerekoper, I. (1963). The Economic Approach to Accounting. *The Journal of Accountancy*, March, 36-40.
 21. Macintosh, N. B. (2002). A linguistic approach to understanding accounting: a "wild card" possibility. Queen's University.
 22. McClure, M. (1983). Accounting as language: a linguistic approach to accounting. University of Illinois.
 23. Nasser, A. (2007). The significance of language for accounting theory and methodology. PhD thesis, School of Accounting and Finance, University of Wollongong.
 24. Riahi-Belkaoui, A. (1995). *The Cultural Shaping of Accounting*. Greenwood Publishing Group.
 25. Salvary, S. C. W. (2005) Accounting in context of communication, language, and information theories: a partial analysis.
 26. Stolowy, H., Lebas, M. (2006). *Financial accounting and reporting: a global perspective*. Cengage Learning EMEA.
 27. Tetlock, P. C., Saar-Tsechansky, M., Macskassy, S. (2007). More Than Words: Quantifying Language to Measure Firms' Fundamentals.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

Максим Григорович ПЕРЕРВА

здобувач,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

**ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ З
ПОСТАЧАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДНОГО ГАЗУ**

Перерва, М. Г. Облікова політика в системі управління підприємствами з постачання та реалізації природного газу [Текст] / Максим Григорович Перерва // 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”, 2013. – Том 13. – С. 441-446. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто питання формування облікової політики, яка визначає способи організації та ведення бухгалтерського обліку, з метою забезпечення як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів достовірною інформацією для функціонування всієї системи управління на підприємствах з постачання та розподілу природного газу. Внесено пропозиції для ефективного здійснення облікового процесу з найменшими затратами, зокрема щодо побудови структури бухгалтерського апарату організації управлінського обліку.

Ключові слова: облікова політика, природний газ, організація бухгалтерського обліку.

Максим Григорьевич ПЕРЕРВА

**УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО
ПОСТАВКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИРОДНОГО ГАЗА**

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы формирования учетной политики, которая определяет способы организации и ведения бухгалтерского учета, с целью обеспечения как внешних, так и внутренних пользователей достоверной информацией для функционирования всей системы управления на предприятиях по поставкам и распределению природного газа. Внесены предложения для эффективного осуществления учетного процесса с наименьшими затратами, в частности относительно построения структуры бухгалтерского аппарата организации управленческого учета.

Ключевые слова: учетная политика, природный газ, организация бухгалтерского учета.

Maksym Grygorovych PERERVA

Researcher,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**ACCOUNTING POLICY IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT BY COMPANIES OF
NATURAL GAS DISTRIBUTION AND SALE**

Annotation

The paper considers the formation of accounting policy. This policy determines the ways of organization and accounting in order to ensure both external and internal users with reliable information for the functioning of the management system in enterprises with supply and distribution of natural gas. In the article there have been made the suggestions for the effective implementation of the accounting process with the least cost, particularly concerning the structure of system of managerial accounting.

Keywords: accounting policies, natural gas, accounting organization.

JEL classification: M400

Світовий досвід демонструє, що визначення підприємством сукупності принципів і правил, які облікової політики зводиться до обраної регламентують методичні і організаційні основи

© Максим Григорович Перерва, 2013

ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах чинної нормативної бази, як сукупності способів ведення бухгалтерського обліку, обраних підприємством відповідно до умов господарювання [1, с. 4].

Функціонування ринкової економіки в Україні обумовлює необхідність створення якісно нової системи управління та адекватної їй системи обліку. Практика свідчить про те, що структура обліку, яка була сформована в командно-адміністративній системі управління, не придатна в ринкових умовах господарювання. Чинна система обліку не може повністю задовольнити інформаційні потреби власників, інвесторів, кредиторів, менеджерів та інших користувачів через свою обмеженість, тому актуальною стає переорієнтація обліку на потреби менеджменту підприємства.

Якість ведення обліку на підприємствах залежить від рівня його організації, розвитку ринкових відносин в Україні, специфіки форм власності та економічних зв'язків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами, методології та методики, усвідомлення менеджментом сутності інформації для управління бізнесом, що вимагає розробки облікової політики, яку адміністрація з головним економістом та бухгалтером визначає самостійно. Від сформованої облікової політики залежить не тільки ефективність управління системою обліку, а й фінансово-господарською діяльністю підприємства та стратегією його розвитку на тривалу перспективу. Формування облікової політики на підприємстві є досить трудомістким і відповідальним процесом, оскільки з цим регламентом доведеться працювати не один рік, що вимагає від управлінського персоналу підприємства компетентного підходу до розробки та підтримки на належному рівні облікового процесу.

Облікова політика потрібна для того, щоб у межах, дозволених стандартами, вибрати варіант організації, методики і технології обробки даних та отримати необхідну інформацію для потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів. Облікова політика складає регламент (збірник правил), за якими бухгалтерія здійснює фінансовий, управлінський та стратегічний облік. Правила обліку не повинні суперечити затвердженим стандартам, але керівник і головний бухгалтер мають право вибору варіанту відображення операцій відповідно до тих чи інших стандартів. Облікова політика детально регламентує питання методології, організації, технології та інших важливих питань обліку, а разом зі змінами, які відбуваються у внутрішньому чи зовнішньому середовищі підприємства, у ній зазначають відповідні зміни в регламентації облікового процесу [2, с. 4-6].

Питання вибору і формування облікової політики розглядаються в роботах Р. А. Алборова, А. С. Банаєва, П. С. Безруких, Ф. Ф. Бутинця, З. В. Гуцайлюка, Н. М. Гончарової, А. Н. Кашаєва, Н. М. Малюги, Л. В. Нападівської, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка та інших. Усі автори наукових праць, досліджуючи питання змісту та основ формування облікової політики, вказують на її необхідність у двох таких випадках: по-перше, коли законодавчими актами передбачено декілька варіантів, способів бухгалтерського обліку, тому підприємство обирає один з них; по-друге, коли законодавство не передбачає регламентоване відображення в бухгалтерському обліку тих чи інших операцій і дій, тоді підприємство розробляє його самостійно.

Метою нашої статті є дослідження впливу облікової політики на систему управління підприємствами з постачання та реалізації природного газу, вироблення ефективної управлінської стратегії та її інформаційного забезпечення. Оскільки облікова політика визначає способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням конкретних умов його діяльності, доцільно розглядати облікову політику з двох боків: з одного – як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні відповідними законодавчими та виконавчими органами влади, а з другого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку, які прийняті на підприємстві на підставі загальних правил з урахуванням особливостей його діяльності. Можна погодитися з Г. Швецем, який вважає, що організаційна форма побудови обліку на підприємстві визначається його особливостями, територіальним розташуванням його структурних підрозділів, системою управління, рівнем самостійності структурних підрозділів, чинною системою контролю та звітності [3, с. 292]. Необхідно зазначити, що на організацію бухгалтерського обліку особливо впливає характер взаємовідносин бухгалтерії підприємства з усіма виробничими підрозділами й службами. На формування взаємовідносин впливає отримання бухгалтерією від інших служб своєчасної, корисної для обліку й контролю інформації про результат їх роботи. Характер таких взаємовідносин визначає організацію бухгалтерського обліку, яка може бути централізованою або децентралізованою.

На підприємствах з постачання та реалізації природного газу зі значною кількістю філій і структурних підрозділів, які знаходяться на значній відстані від головного підприємства, зокрема ДК «Газ України», обліковий процес будуватиметься за принципами часткової централізації. Це означає, що ведення обліку здійснюється як централізованою бухгалтерією – управлінням

бухгалтерського обліку та звітності апарату компанії, яке очолюється головним бухгалтером ДК «Газ України», так і обліковим персоналом бухгалтерій (відділів бухгалтерського обліку) філій та структурних підрозділів. Якщо головні бухгалтери філій у питаннях організації та методології бухгалтерського та податкового обліку підпорядковуються головному бухгалтерові ДК «Газ України», то головні бухгалтери структурних підрозділів підпорядковуються головному бухгалтерові філій, до складу яких входить такий структурний підрозділ.

На рівні структурних підрозділів здійснюється документальне оформлення проведених операцій, обробка й групування первинних документів щодо руху запасів, розрахунки з оплати праці, розрахунки за послуги тощо. Згруповані й зведені облікові дані у формі звітів передаються у визначені терміни до бухгалтерських служб філій – ДК «Газ України». Одержані звіти від структурних підрозділів узагальнюються бухгалтерською службою філій, після чого зведені дані з урахуванням звітності структурних підрозділів та звітності апарату філій передаються до бухгалтерської служби апарату ДК «Газ України». Такі форми звітності від філій з урахуванням звітності апарату компанії є підставою для складання консолідованої фінансової звітності в ДК «Газ України».

Однак застосування часткової централізації обліку на підприємствах з постачання та реалізації природного газу має низку переваг і недоліків. До переваг можна зарахувати: проведення контролю за місцем здійснення документування операцій; інформаційне забезпечення керівників середньої ланки (начальників цехів, служб) під час прийняття відповідних управлінських рішень. Серед недоліків – збільшення чисельності облікового персоналу, ускладнення процесу своєчасного прийняття рішень. Ліквідація таких недоліків відбувається при здійсненні автоматизації облікового процесу.

Документальне оформлення облікової політики на підприємствах з постачання та реалізації природного газу забезпечують на основі Положення про облікову політику. Необхідно зазначити, що вищезгадане Положення забезпечує єдність методології та організації ведення обліку в ДК «Газ України» загалом та в його філіях і в структурних підрозділах зокрема. Також цей документ слугує для внутрішнього використання і є з'єднувальною ланкою між зовнішнім до «Газ України» законодавством з бухгалтерського обліку і його внутрішнім законодавством.

У процесі розроблення Положення про облікову політику ДК «Газ України» НАК «Нафтогаз України» поряд із загальними обов'язковими вимогами і правилами враховано такі особливості:

- наявність значної кількості філій і структурних підрозділів, які територіально віддаленні від апарату управління компанії і складають фінансові звіти без визначення фінансового результату;
- специфіка роботи підприємств, які забезпечують постачання та транспортування природного газу кінцевим споживачам, яка впливає на галузеві особливості обліку;
- різноманітність внутрішньогосподарських зв'язків, що зумовлена зберіганням, переробкою природного газу, торгівлею ним.

Положенням про облікову політику повинні керуватись у своїй діяльності усі посадові особи, в компетенції яких є вирішення проблем, що стосуються облікової політики і пов'язані з прийняттям управлінських рішень, зокрема: керівники філій та структурних підрозділів, які відповідають за організацію та стан обліку підпорядкованих їм одиниць; працівники управлінь, служб та відділів, які відповідають за своєчасну розробку, перегляд доведення довідково-нормативної інформації до підрозділів та окремих виконавців; співробітники управлінь служб та відділів, які відповідають за своєчасне надання документів бухгалтерії; працівники бухгалтерської служби, відповідальні за своєчасне та якісне виконання всіх видів облікових робіт та складання достовірних звітів як фінансових, податкових, статистичних, так і оперативних.

Як уже зазначалось, право керівника підприємства самостійно визначати потребу ведення управлінського обліку передбачене Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України». З вимог закону випливає, що управлінський облік не є елементом облікової політики, яка спрямована на складання фінансової звітності.

При організації управлінського обліку на підприємстві треба використовувати інформацію про: особливості технологічного процесу надання послуг із транспортування газу; облікову політику підприємства; нормативно-правові акти, які регулюють відповідний напрям діяльності підприємства.

У наш час організація управлінського обліку неможлива без застосування програмного забезпечення та інформаційних технологій. Це пояснюється тим, що інформаційне забезпечення управління є однією з важливих функцій створення умов ефективності здійснення управлінської діяльності на всіх її рівнях.

Основні проблеми, які виникають при впровадженні інформаційних технологій, мають об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивним фактором є наявність кваліфікованих спеціалістів для здійснення ефективної діяльності підприємства, що охоплює різні напрями і становить складний організаційний комплекс. До

суб'єктивних факторів належить недостатня підготовка кадрів [4, с. 63].

В умовах конкуренції особливого значення набуває необхідність детального дослідження стратегії розвитку підприємства на ринку фінансових послуг. У зв'язку з цим не можна залишити осторонь сучасні концепції і механізми управління процесами змін, які так або інакше пов'язані з принципами формування облікової політики. Йдеться про три концепції, запозичені нашими авторами з американських джерел: реінжиніринг, комплексне управління якістю, бенчмаркінг [5, с. 33].

Вихідними моментами реінжинірингу є відмова від принципів, методів, традицій, що досі визначали характер управління підприємств, необхідність здійснення суцільної і повної інформації. У моделі комплексного управління якістю нівелюється вертикальний поділ праці. Ключового значення набувають форми інтеграції, а вся система управління розвивається в напрямку мережевих структур.

Бенчмаркінг – це, перш за все, реалістичний метод упровадження змін шляхом порівняння підприємства з найкращими фірмами в галузі. Він передбачає концентрацію зусиль на процесах, які покладені в основу інших сучасних концепцій управління [6, с. 50-51].

З точки зору технології, реінжиніринг означає більш ефективно використання наявних на підприємстві ресурсів, можливість застосування більш досконалих засобів виробництва. З огляду на це реінжиніринг не можна порівнювати з автоматизацією виробництва, у результаті якої зменшується кількість рівнів управління. Зміни в процесах, які відбуваються унаслідок реінжинірингової перебудови, дають можливість робітникам виконувати роботи з найбільшою ефективністю. У кінцевому результаті реінжиніринг дає можливість встановити структуру дочірніх підприємств, які об'єднуються основним підприємством, як координацію визначених процесів, що веде до зменшення ризиків на фінансовому ринку.

Дослідження свідчать, що реінжиніринг дозволяє підвищити ефективність бізнесу за допомогою оптимізації параметрів стратегії діяльності підприємства [6, с. 74] за допомогою підвищення якості послуг і зменшення затрат.

Ідеї реінжинірингу можуть бути корисними, коли потрібні докорінні зміни дійсно застарілих процедур. Головне, щоб їх використання було пов'язане з принципами застосування облікової політики.

Усі підприємства з постачання та реалізації природного газу, які є філіями та структурними підрозділами ДК «Газ України», використовують робочий План рахунків, розроблений на основі типового Плану рахунків бухгалтерського обліку

та Інструкції його застосування, які затверджені наказом Міністерства фінансів України.

Відображений в обліковій політиці робочий План рахунків бухгалтерського обліку містить субрахунки другого, третього, четвертого, п'ятого порядків. Така побудова робочого Плану рахунків дозволяє встановити необхідну основу для відображення підприємством з газопостачання усіх фінансово-господарських операцій. Використання робочого Плану рахунків дає можливість побудувати таку схему бухгалтерського обліку на підприємстві, яка б могла враховувати потребу в аналітиці не тільки для структурних підрозділів, а й для всіх цілей ведення обліку. При цьому структура кожного рахунку робочого Плану передбачає формування інформаційних даних щодо зростання ступеня деталізації аналітичного обліку і містить: синтетичний рахунок; субрахунок першого рівня; субрахунок другого рівня – аналітичні ознаки першого та ін.

Кількість рівнів аналітичних ознак визначається потребами, технічними можливостями підприємства і насамперед рівнем автоматизації його облікового процесу. Кожен наступний рівень (у порядку збільшення номера) деталізує ознаку попереднього рівня.

Аналітичні ознаки групуються в один рівень рахунку на основі певних характеристик. Прикладом такої характеристики може бути групування основних засобів, видів сировини й матеріалів, постачальників і покупців. Велика кількість аналітичних ознак передбачає використання спеціально розроблених класифікаторів (шифрів) робочого Плану рахунків.

Поняття й суть облікової політики тісно пов'язані з чинним законодавством, яке зазнає постійних змін. Проте грамотне обґрунтування того чи іншого положення, варіанта облікової політики залежить не лише від знань чинної нормативної бази, але й від можливостей її творчого використання.

Облікова політика є новим явищем у вітчизняній обліковій практиці, терміни й досвід реалізації якого ще відносно незначні. Вивчаючи нормативну базу, аналізуючи практичний досвід роботи різних підприємств в умовах розвитку ринкових відносин, необхідно вчитися самостійно приймати рішення, уміти всесторонньо їх обґрунтувати.

Як і будь-яке нове явище, впровадження облікової політики не обходиться без проблем. Практика показала наявність двох їх груп, які виникають при веденні бухгалтерського обліку. Для вирішення проблем першої групи можна знайти обґрунтування в нормативній базі. Вона є достатньо об'єктивною, якщо не брати до уваги часто суперечливий характер законів та інструкцій. Друга група проблем пов'язана з відсутністю в нормативних документах чіткого

регламентованого відображення тих чи інших операцій і дій. Керівники підприємств і бухгалтери, керуючись економічною логікою й здоровим глуздом, часто ризикують, розробляючи це самостійно, тому що в цій сфері прийняття рішень діє сильний суб'єктивний фактор і захистити своє рішення перед органом, що перевіряє, стає досить складно.

У звітному періоді можуть суттєво змінюватись умови господарювання, хоча ні якісних характеристик таких умов господарювання, ні власне їх поняття не визначено. Не варто забувати також про податкові наслідки того чи іншого рішення, хоча, здавалось би, податкове законодавство не повинне мати прямого відношення до змісту облікової політики як сукупності способів бухгалтерського обліку.

Таким чином, виникає проблема законодавчого врегулювання правомірності внесення змін в облікову політику протягом року тоді, коли підприємство об'єктивно не може передбачити змін своїх умов господарювання наперед або управляти ними й пристосувати такі зміни до початку наступного звітного року. Для того, щоб не допустити елементарних помилок, необхідною є наявність достатніх знань законодавства про чинні на момент обґрунтування вибору облікової політики способи бухгалтерського обліку.

Таким чином, у наказі про облікову політику підприємства можуть знаходити відображення такі два види, дві групи способів бухгалтерського обліку: способи, які вже відомі й відображаються в нормативних актах бухгалтерського обліку України, проте вони є варіантними за своїм характером: способи, які підприємство розробило самостійно у зв'язку з відсутністю таких у нормативних актах, керуючись при цьому загальними методологічними підходами.

На практиці формування облікової політики – це досить складний процес. В установчому документі, який різні автори на сторінках періодичних видань рекомендують викладати у формі наказу про облікову політику підприємства, необхідно передбачити принципи, методи та процедури її виконання, які характерні для конкретного підприємства.

Таких проблемних ситуацій і питань накопичується дуже багато. Їх треба аналізувати, узагальнювати, упорядковувати згідно з чинним законодавством, а в окремих випадках змінювати, якщо це можливо, ті або інші положення нормативних документів. Таке завдання стає особливо актуальним у зв'язку з впровадженням системи національних стандартів бухгалтерського обліку в практику господарюючих суб'єктів.

У період розвитку ринкових відносин буде постійно змінюватись система законодавчого регулювання бухгалтерського обліку в Україні, разом із процесом його стандартизації. Звідси з метою вдосконалення облікової політики

необхідно звернути увагу бухгалтерів, керівників підприємств, аудиторів та інших зацікавлених суб'єктів на потребу уважнішого ставлення до вивчення змін законодавчо-нормативно бази, а також щодо безпосереднього її використання в діяльності підприємств, тобто здійснювати постійний моніторинг таких змін.

Облікова політика може й повинна відігравати роль інструмента, який забезпечує перехід від системи жорсткої регламентації обліку до системи змішаного регулювання, яка має в наявності такий спосіб забезпечення достовірної фінансової інформації, як професійні судження. Це означає надання можливості підприємствам самостійно регулювати способи бухгалтерського обліку (здійснювати розробку окремих елементів методології обліку), ґрунтовно обстоювати свою позицію, посиляючись на відповідні аргументи, виходячи зі змісту загальних методологічних принципів бухгалтерського обліку. Це визначає особливо важливе значення облікової політики для методології бухгалтерського обліку затрат у період розвитку ринкових відносин.

Чинні нормативні документи бухгалтерського обліку дають можливість пошуку рішень виходу з нестандартних ситуацій, способи відображення яких тепер у системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку відсутні.

Дуже часто при пошуку відповідей у нестандартних ситуаціях необхідно керуватись вимогами пріоритету змісту перед формою, відповідно до якого підприємство повинно звертати увагу на економічний зміст явища, а не тільки на його юридичну форму. Виконання цієї вимоги важливе ще й тому, що дуже часто практика фінансово-господарської діяльності підприємства виходить за межі встановленої на сьогодні юридичної форми.

Оскільки в Україні відсутня концепція співвідношення юридичної форми й економічного змісту, то дуже часто при розгляді нестандартних ситуацій, у тому числі й у сфері функціонування податкового права, саме юридична форма переважає над їх змістом.

Варто зазначити, що в системі внутрішньої документації підприємства (у разі відсутності спеціальної регламентації до нормативних документів бухгалтерського обліку) необхідно оформити право на одержання економічних вигод у майбутніх періодах (капіталізація затрат) як елемента методики облікової політики, тобто способу бухгалтерського обліку, який розробляється підприємствами самостійно.

Як уже зазначалось, облікова політика формується на основі сукупності принципів і правил, вибір для використання яких потребує системного підходу з метою їх максимальної оптимізації. По-перше, облікова політика – лише одне з джерел даних для зацікавлених користувачів. По-друге, очевидним є те, що

облікова політика не може бути обмежена застосуванням методів, оцінок, правил і форм надання даних через економічні й соціальні наслідки, які належать до альтернативних рішень. Тому було б неправильно стверджувати, що облікову політику повинні визначати економічні наслідки. Проте необхідно визнати, що бухгалтерські нормативи необхідні для її пізнання й формування стандартів. По-третє, не може бути обмежень для будь-яких груп користувачів, наприклад апарату правління, бухгалтерів, користувачів, приватних осіб.

У зв'язку з цим, діапазон практичного застосування облікової політики в системі управління газотранспортними підприємствами є дуже широким, особливо у частині надання інформації бухгалтерського обліку як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам через відповідну звітність з метою вироблення ефективної управлінської стратегії.

Облікова політика підприємства повинна забезпечувати:

- повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності;
- відповідність даних аналітичного обліку оборотам і залишкам за рахунок синтетичного обліку на перше число кожного місяця, а також

показників бухгалтерської звітності даним синтетичного й аналітичного обліку (вимога відсутності протиріч);

- відображення в бухгалтерському обліку фактів господарської діяльності не тільки за їх правовою нормою, а й за економічним змістом фактів і умов господарювання (вимога пріоритету змісту над формою);
- раціональне й економне ведення бухгалтерського обліку, з огляду на умови господарської діяльності й масштаби діяльності підприємств (вимога раціональності).

Підсумовуючи вищенаведене, можемо сказати, що облікова політика підприємства як сукупність правил реалізації методу бухгалтерського обліку повинна забезпечити максимальний ефект від ведення обліку. При цьому під ефектом розуміють своєчасне формування фінансової і управлінської інформації, її достовірність, об'єктивність, доступність і корисність для управлінських рішень та широкого кола користувачів.

Без облікової політики неможлива ефективна діяльність підприємств з постачання та реалізації природного газу та практичне застосування облікової інформації в системі управління.

Список літератури

1. Алборов, Р. А. Выбор учетной политики предприятия. Принципы и практические рекомендации. – М.: АО "ДИС", 1995. – 80 с.
2. Пушкар, М. С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль. Карт-бланш, 2010. – 260 с.
3. Швець, Г. Теорія бухгалтерського обліку: навчальний посібник / Г. Швець. – 2-е вид. – К.: Знання, 2004. – 444 с.
4. Шрейдер, Н. Г. Управленческий учет: анализ типичных ошибок / Н. Г. Шрейдер // Современный управленческий учет. – М., 2005. – Спец. темат. вып. – С. 1-95.
5. Рuzмайка, І. В. Формування облікової політики підприємства: принципи, проблемні питання, критерії оцінки варіантів / І. В. Рuzмайка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 8. – С. 32-39.
6. Коломієць, І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в процесі його інтернаціоналізації: монографія / І. Ф. Коломієць ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2004. – 247 с.
7. Богатырева, Е. И. Формирование учетной политики организации / Е. И. Богатырева // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 23. – С. 5-13.

References

1. Alborov, R. A. (1995). Accounting policy selection. The principles and practices. Moscow: AO "DIS".
2. Pushkar, M. S., Schirba, M. T. (2010). Theory and practice of forming Accounting Policy. Ternopil : Cart Blansh.
3. Shvets, G. (2004). Accounting theory. Kyiv : Knowledge.
4. Schrader, N. G. (2005). Management Accounting: An Analysis of typical errors. Modern management accounting.
5. Ruzmaykina, I. V. (2005). Formation of the company's accounting policies: principles, issues, criteria for evaluating the options. Formation of market relations in Ukraine, 8, 32-39.
6. Kolomiyets, I. F. (2004). Management of foreign economic activity of enterprises in the process of internationalization. Lviv : Institut regionalnyh doslidzhen NAN of Ukraine.
7. Bogatyreva, E. I. (2004). Formation accounting policy. Accounting, 23, 5-13.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2013 р.

Тетяна Ігорівна ПЕТРУК

аспірантка кафедри обліку підприємницької діяльності,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: tpetruk1988@gmail.com
Телефон: +380939186660

**ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ У
ПРИВАТНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

Петрук, Т. І. Особливості методики калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах [Текст] / Тетяна Ігорівна Петрук // 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”, 2013. – Том 13. – С. 447-452. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття розкриває особливості обліку витрат і калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах. Описано принципи відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку і подано особливості облікового процесу для сфери освіти. Визначено об'єкт калькулювання собівартості, а також запропоновано альтернативний погляд щодо правильного вибору калькуляційної одиниці. Значну частину статті присвячено аналізу основних методів калькулювання собівартості, дискусії про їхні сильні та слабкі сторони та аргументований вибір методу, який найкраще підходить для калькулювання собівартості освітніх послуг приватних закладів освіти. Також розглядаються основні принципи ціноутворення в приватних навчальних закладах і проаналізовано взаємозв'язок між процесами калькулювання собівартості послуг за попередні періоди та визначенням вартості навчання на наступний навчальний рік.

Ключові слова: метод калькулювання собівартості, об'єкт калькулювання, калькуляційна одиниця, ціноутворення.

Татьяна Игоревна ПЕТРУК

**ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ В ЧАСТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

Аннотация

Статья раскрывает особенности учета затрат и калькуляции себестоимости образовательных услуг частных учебных заведений. Описаны принципы отражения затрат на классах счетов и представлены особенности данного учетного процесса для сферы образования. Определен объект калькуляции себестоимости и дискутируется вопрос выбора калькуляционной единицы. Значительную часть статьи занимает анализ основных методов калькуляции себестоимости, их сильных и слабых сторон и аргументированный выбор метода, который лучше всего подходит для калькуляции себестоимости услуг частных образовательных учреждений. Также статья затрагивает особенности ценообразования в частных образовательных учреждениях и взаимосвязь между процессами калькуляции себестоимости услуг за предыдущие периоды и определением стоимости обучения на следующий учебный год.

Ключевые слова: метод калькуляции себестоимости, объект калькуляции, калькуляционная единица, ценообразование.

Tetiana Igorivna PETRUK

PhD student, Accounting in Business Department,
Vadym Hetman Kyiv National Economic University
Prospect Peremogy str., 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: tpetruk1988@gmail.com
Phone: +380939186660

PECULIARITIES OF THE METHODOLOGY OF COST CALCULATION IN PRIVATE EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Abstract

The article deals with the peculiarities of accounting for expenses and cost calculation of education services rendered by private education institutions. Principles of recording expenses in accounts and special features of the process for educational sector are described in the article. The author defines the object of calculation and discusses the choice of a cost unit. Significant part of the article is dedicated to the analysis of the main cost calculation methods, presentation of their strengths and weaknesses and argumentative choice of the method that is the most appropriate for private education institutions. The article also touches upon pricing peculiarities in educational institutions and the relationship between the processes of cost calculation for the previous periods and defining the price of education for next academic year.

Key words: cost calculation method, object of calculation, cost unit, pricing.

JEL classification: M410

Вступ. Управління будь-яким підприємством, зокрема навчальним закладом, неможливе без достатньої кількості якісної інформації про усі аспекти його діяльності. Однією з найбільш важливих складових такої інформації є відомості про витрати, адже їх оптимізація допоможе значно збільшити прибутки та використовувати наявні ресурси ефективніше. А проблема отримання максимального прибутку за мінімального використання ресурсів і є однією із найважливіших для економічної науки та практики.

Формулювання мети статті та завдань.

Питання обліку витрат у навчальних закладах розглядали українські вчені Атамас П. Й., Джога Р. Т., Свірко С. В., Сисюк С. В та інші, проте цей аналіз проводився недостатньо глибоко або ж стосувався освітніх послуг державних навчальних закладів чи тільки платних освітніх послуг, що надаються державними навчальними закладами, а отже, був зосереджений не на усьому процесі навчання, а лише на окремих послугах. Виходячи з цього, облік витрат та методика калькулювання собівартості освітніх послуг приватних закладів освіти є, на нашу думку, недостатньо дослідженим та потребує додаткової уваги.

Виклад основного матеріалу.

Найважливішими питаннями, що повинні бути нами розглянуті, є вибір калькуляційної одиниці та методу калькуляції собівартості. Об'єктом калькулювання собівартості у цьому випадку будуть освітні послуги, надані за певний період часу (місяць, рік, весь період навчання в закладі).

Щодо вибору калькуляційної одиниці, то це питання визначає, якою буде найменша одиниця наданих освітніх послуг, для якої необхідно

розрахувати собівартість. Визначати цей вибір будуть декілька факторів:

- потреба закладу в інформації щодо витрат. Калькуляційна одиниця повинна враховувати потребу управлінців закладу для прийняття відповідних рішень стосовно ціноутворення, розширення діяльності, позиціонування на ринку тощо;
- доступність необхідної інформації. При виборі одиниці калькулювання собівартості треба враховувати можливість систем обліку та звітності та відштовхуватись від того, яку інформацію можуть надати служби підприємства;
- принцип економічності. Його урахування допоможе оминати надто детальний шлях для розрахунків, який вимагатиме забагато персоналу та коштів для розрахунку собівартості.

Рішення про ціноутворення приймаються навчальними закладами при прийнятті студентів на навчання, і сума плати не переглядається протягом усього періоду. Тому з метою правильного ціноутворення навчальному закладу необхідно мати інформацію про собівартість навчання за весь період для кожного із кваліфікаційних рівнів. Стосовно того, чи варто калькулювати собівартість різних напрямків підготовки, то варто зазначити, що це буде залежати від того, наскільки відрізняється процес підготовки на різних напрямках. Тобто, чи потребують вони більше годин роботи викладачів, чи потребують використання якогось специфічного обладнання або дорогих витратних матеріалів. Таким чином для одних закладів доцільно калькулювати собівартість за кожним

окремим напрямом підготовки, а для інших – варто об'єднати всі напрямки в одну калькуляційну одиницю. У межах нашого дослідження ми проілюструємо калькуляцію собівартості для одного з напрямів підготовки, але матимемо на увазі, що для певних закладів, для яких процес підготовки спеціальностей майже не відрізняється за сумою витрат закладу на навчання, кілька або й усі напрямки підготовки можуть бути об'єднані разом на певних етапах і тоді калькуляційною одиницею буде собівартість навчання, наприклад, усіх бакалаврів, бакалаврів економічних спеціальностей тощо.

Таким чином калькуляційну одиницю собівартості визначимо як собівартість навчання усіх студентів певного напрямку підготовки, що вчать на одному курсі та проходять навчання на здобуття одного кваліфікаційного рівня за навчальний рік. Відповідно, для визначення повної вартості навчання за весь період, на основі якого буде розраховуватись вартість навчання для майбутніх вступників, необхідно буде додати витрати за відповідну кількість навчальних років цих студентів.

Наступне питання, що постає в обліку і калькулюванні витрат, є правильне обрання методу калькулювання собівартості. Його піднімає у своїй дисертації Світлана Свірко. Вона розглядає два можливі методи калькулювання витрат у навчальному закладі – позамовний та попроцесний. При розгляді позамовного методу у якості замовлення розглядається навчання студента спеціальності А1, факультету А, певної форми навчання. Світлана Свірко зазначає, що розподіл витрат на кожного конкретного студента не є можливим через особливості організації навчального процесу в сучасних навчальних закладах. З огляду на це, Світлана Володимирівна відкидає можливість застосування цього методу і робить висновок, що попроцесний метод калькуляції більше підходить для цієї сфери [7, с. 98].

Для визначення найкращого та найточнішого методу для розрахунку собівартості освітніх послуг необхідно детально проаналізувати усі можливі методи розрахунку собівартості та обрати ті риси, які найкраще розкриють особливості обліку витрат та формування собівартості в навчальних закладах. При цьому варто звернути увагу, що немає необхідності застосовувати один із методів у його початковому варіанті. Тобто, при проведенні аналізу методів калькулювання собівартості, можливим є комбінування декількох із них для отримання тієї методології розрахунку собівартості, яка найкраще підійде для приватних навчальних закладів.

Проведемо аналіз різних методів для визначення того, який найбільше підійде для калькулювання собівартості освітніх послуг у навчальних закладах.

Позамовний метод полягає в тому, що витрати на виробництво враховуються окремо за кожним замовленням на виріб, послугу чи групу виробів та послуг. Фактична виробнича собівартість замовлення визначається за вартістю матеріалів та робіт, що належать до цього замовлення, шляхом підсумовування усіх витрат. Для нарахування собівартості одиниці продукції чи послуги загальна сума витрат за замовленням поділяється на кількість випущених виробів, або наданих послуг. Позамовний метод можна за таким же принципом використовувати для калькулювання собівартості наданих послуг, які виконуються для замовлення одного клієнта або групи клієнтів.

Такий метод калькулювання собівартості використовують підприємства, які надають неоднорідні послуги, що мають високу вартість і мають невелике число клієнтів. Також цей метод може використовуватись підприємствами, що надають послуги великій кількості клієнтів, але ці послуги легко поділити на однорідні групи, і для кожної окремої групи розрахувати окрему собівартість. Далі для визначення собівартості кожної окремої послуги необхідно поділити собівартість всіх послуг окремої групи на кількість клієнтів, яким вона була надана. На нашу думку, цей метод цілком може бути використаний навчальними закладами, адже освітні послуги легко можна згрупувати за напрямом підготовки чи групою студентів, тому що більшість витрат на навчання цієї групи будуть спільними.

Попередільний метод калькулювання собівартості зазвичай застосовується в масовому виробництві за умови, що продукція, яку випускає підприємство, однорідна за вихідним матеріалом і характером обробки. Облік витрат при цьому методі здійснюється за стадіями виробничого циклу. Переділ – це визначена сукупність технологічних операцій, унаслідок виконання яких одержують продукт праці, готовий для цієї сукупності (напівфабрикат, напівпродукт). При цьому методі витрати обліковуються за технологічними переділами, видами продукції або напівфабрикатами. Цей метод обліку витрат застосовують на тих промислових підприємствах, де продукція виготовляється при послідовній переробці вихідної сировини за окремими стадіями (переділами, фазами) технологічного процесу [6, с. 87].

Попередільний метод має два варіанти: одного та багатопередільний. При застосуванні одного передільного методу технологічний процес не поділяється, а від першої операції до останньої становить єдине ціле, наприклад, хлібопечення тощо [3, с. 448]. Багатопередільний метод застосовують, коли технологічний процес поділяють на декілька технологічних фаз (стадій, переділів) й наприкінці кожного переділу одержують напівфабрикат, який визначають за

кількістю і вартістю, тобто калькулюють виробничу собівартість напівфабрикатів. Готовий продукт одержують наприкінці останнього переділу [3, с. 450].

Попередільний метод застосовується в більшості випадків для тих підприємств, у яких процес виробництва продукції чи надання послуг можна розбити на стадії. Чи можливо таке у навчальному закладі? На наше переконання, курс навчання цілком може грати роль переділу, оскільки лише після закінчення першого курсу студенти можуть навчатись на другому. Але таке калькулювання передбачає, що всі витрати, які були понесені навчальним закладом на кожному переділі, додаються для визначення остаточної собівартості. Але в реальних умовах студенти часто не закінчують навчання, а також переходять із одного напрямку підготовки на інший. Тому для використання попередільного методу собівартості наданих освітніх послуг було б необхідно рахувати індивідуально для кожного студента протягом усього періоду його навчання. А це є надзвичайно складним завданням і призведе до величезної кількості незавершеного виробництва, оскільки собівартість не буде списуватись на фінансові результати. Тому, на наше переконання, використання цього методу не є доцільним для навчального закладу, який здійснює довгострокове навчання. Якщо ж говорити про заклад, у якому навчання триватиме не такий довгий період часу, наприклад курси водіння автомобіля, метод може успішно використовуватись. Тоді у закладу буде два переділи – теоретичне навчання та практичне. Відповідно, сума собівартості усього навчання на курсах буде обрахована як сума витрат, що їх зазнав навчальний заклад на кожному переділі.

Метод прямого розрахунку застосовують на підприємствах, які виготовляють однорідну продукцію. Витрати на одиницю продукції визначають шляхом розподілу загальної суми витрат на кількість виробленої продукції [4, с. 180]. На нашу думку, метод не підходить для розрахунку собівартості освітніх послуг, оскільки останні за своєю суттю не є однорідними.

Собівартість навчання студентів багато в чому визначається кількістю навчальних занять та погодинною заробітною платою викладачів, які проводять ці заняття. А ці показники будуть відрізнятись для різних напрямків підготовки та років вступу до навчального закладу з наступних причин:

- оскільки навчальна програма змінюється, кількість годин буде відрізнятись для кожного конкретного року вступу;
- якщо висококваліфікованих викладачів спеціальності, за якою ведеться підготовка в навчальному закладі, є недостатня кількість у певному регіоні, їх залучення буде можливим лише за умови вищого рівня заробітної плати,

що відповідно буде підвищувати собівартість навчання за цими напрямками;

- різні напрямки підготовки можуть вимагати особливого дорогого обладнання, оренди додаткової площі для облаштування навчальних лабораторій, тощо.

Після проведеного вище аналізу, ми можемо зробити висновок, що метод прямого розрахунку не підходить для калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах.

На великих виробництвах з широкою номенклатурою набув поширення *розрахунково-аналітичний метод*. Сутність його полягає в тому, що прямі витрати на одиницю продукції визначають на основі прогресивних норм витрат ресурсів.

Нормативний метод обліку витрат на виробництво застосовують для щоденного виявлення відхилень від чинних норм на виробництво з метою запобігання надмірним витратам коштів підприємства. Суть нормативного методу зводиться до того, що витрати на виробництво обліковуються з поділом їх на три елементи обліку:

- витрати в межах норми (плану, кошторису, квоти тощо);
- зменшення (економія) або збільшення (перевитрати) витрат порівняно з нормою (квотою, кошторисом тощо) внаслідок зміни норми під впливом технічного прогресу;
- відхилення витрат порівняно з нормою (квотою, кошторисом, планом тощо) у бік зменшення (економія) або збільшення (перевитрати).

Важливим елементом нормативного методу обліку витрат на виробництво є складання нормативної калькуляції. Нормативна калькуляція складається на основі чинних на початку року норм витрат на конкретний вид продукції за витратами елементів собівартості (рахунки класу 8) [4, с. 322].

На наше переконання, розрахунково-аналітичний та нормативний методи не будуть ефективними для розрахунку собівартості освітніх послуг, оскільки зміна кількості студентів у групі, яку неможливо наперед спланувати, може значно вплинути на собівартість навчання одного студента.

Спираючись на результати проведеного вище аналізу, можемо зробити висновок, що саме позамовний метод калькулювання собівартості найбільш підходить для калькулювання собівартості навчального закладу, якщо замовленням вважати не конкретного студента, а усіх студентів, що навчаються на окремій спеціальності, певної форми навчання, на здобуття окремого кваліфікаційного рівня та з конкретним роком вступу. Тобто, наприклад, собівартість буде рахуватись для студентів денної форми рівня бакалавра за спеціальністю «Правознавство», що

розпочали навчання в 2010 році. Таким чином, для підрахунку необхідно накопичити інформацію про витрати за цією калькуляційною одиницею впродовж усього навчання, тобто за чотири роки. Для цього окремий код має бути присвоєний кожній калькуляційній одиниці і залишатись активним протягом усього часу нарахування витрат, тобто протягом чотирьох років. Після закінчення навчання інформація із вказаного рахунку буде відображатись в управлінській звітності, після чого рахунок доцільно заблокувати для уникнення продовження відображення на ньому витрат. Інформація, отримана з оборотів рахунку, буде поділена між кількістю студентів, що належали до цього потоку. Таким чином буде визначено собівартість наданої послуги, і ця інформація буде використана для прийняття рішень про ціноутворення, збільшення чи зменшення обсягів діяльності тощо.

Щодо питання визнання собівартості наданих послуг у формі №2 фінансової звітності, то витрати на надання послуг із кожної спеціальності пропонуємо відносити на фінансові результати кожного семестру або навіть кожного місяця, якщо це дозволяє зробити комп'ютерна програма, яка використовується навчальним закладом для ведення бухгалтерського обліку. Тобто, на нашу думку, накопичувати витрати на рахунок незавершеного виробництва немає потреби, оскільки після проведення заняття послугу освіти потрібно вважати наданою. І хоча повним «замовленням», про яке говориться в договорі на надання послуг між студентом і навчальним закладом, у цьому випадку можна вважати закінчення всього терміну навчання і отримання диплому, згідно з типовим договором, що був затверджений Наказом №183 МОН України від 11.03.2002 р., плата за навчання не повертається студентам, які були відраховані до отримання диплому. Тобто, зважаючи на те, що плата за навчання здійснюється найчастіше посеместрово або помісячно, наш аналіз показує, що в кінці кожного семестру чи місяця ВНЗ (вищий навчальний заклад) має повне право визнати у

своїй звітності дохід від реалізацій освітніх послуг, а також собівартість наданих послуг. Тобто в нашому випадку доцільно провести аналогію з поняттям «відсотка завершеності» за будівельними контрактами з довгим строком виконання. Таким чином код кожного «замовлення» на рахунок 23 пропонуємо залишати відкритим протягом періоду навчання, але витрати з нього періодично списувати на фінансові результати як собівартість наданих освітніх послуг.

Звертаємо увагу, що для виконання своїх інформативних функцій кожен код ідентифікації «замовлення» повинен містити наступну інформацію:

1. Спеціальність;
2. Форму навчання (денна, заочна, дистанційна);
3. Рівень кваліфікації, що здобувається (бакалавр, спеціаліст, магістр);
4. Рік вступу до навчального закладу.

Ці коди можуть бути складені з використанням літер, чисел, а також поєднання літер та чисел. Літери в коді будуть допомагати легше ідентифікувати необхідний напрям підготовки, не вимагаючи від працівників бухгалтерії вивчати коди кожної спеціальності, або користуватись довідником кожного разу, коли виконується проведення в системі. Це також значно зменшить кількість потенційних механічних помилок. А числова частина коду допоможе відділити різні калькуляційні одиниці одну від одної.

На основі визначених калькуляційних одиниць необхідно розробити окремий план рахунків для навчального закладу, який буде враховувати ті аналітичні рахунки, які будуть необхідні для різностороннього аналізу витрат та калькулювання собівартості наданих послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Як бачимо, калькулювання собівартості освітніх послуг у приватних навчальних закладах має багато особливостей, на які потрібно звертати увагу бухгалтерам для правильного обліку витрат, калькулювання собівартості та складання фінансової звітності навчального закладу.

Список літератури

1. Про введення в дію переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра [Текст] : наказ Кабінету Міністрів України №1067 від 09.11.2010 р. / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: zakon.nau.ua.
2. Атамас, П. Й. Управлінський облік : навч. посібник / П. Й. Атамас. – Д.-К. : Центр учбов. літ-ри, 2006. – 440 с.
3. Безінська, О. Бухгалтерський облік [Електронний ресурс] / О. Безінська. – Режим доступу: http://ourtexasbook.com/book_268.html.
4. Джога, Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: підручник / Р. Т. Джога, С. В. Свірко, Л. М. Сінельник ; За заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. — К.: КНЕУ, 2003. – 483 с.
5. Колісник, Г. М. Економічна сутність і класифікація витрат у зв'язку з узагальненням на рахунках бухгалтерського обліку / Г. М. Колісник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка. – 2010. – Спец. вип. 29 (ч.1). – С.132-141.

-
6. Решетнікова, І. Маркетингове забезпечення діяльності вищих навчальних закладів / І. Решетнікова // *Маркетинг в Україні*. – 2010. – №4 (62). – С. 67-70.
 7. Свірко, С. В. Учёт затрат и калькулирование услуг учреждений социально-культурного комплекса (на примере государственных высших учебных заведений) : дис. кандидата экон. наук : 08.06.04 / Свірко Світлана Володимирівна. – К., 1998. – 182 с.
 8. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : підр. для студентів економ. спец. вищ. навч. закладів. – 6-те видання / Н. М. Ткаченко. – К. : А.С.К. 2004 р. – 784 с.
 9. Трубич, С. Формування та розвиток ринку освітніх послуг як передумова входження України в ЄС (підходи до уточнення понятійного апарату дослідження) [Текст] / С. Трубич // *Вісник Львівського НУ ім. Івана Франка: Серія економічна*. – 2005. – Вип. 34. – С. 32-40.
 10. Турило, А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібн. / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр учбов. літ-ри, 2006. – 120 с.

References

1. About introduction of the list of specialties that are trained in universities for the educational levels of specialist and master Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on №1067, (2010).
1. Atamas, P. J. (2006). *Management accounting: study book*. Kiev: Center of educational literature.
2. Bezinska, O. (2013) *Accounting*. Retrieved April 19, 2013 from http://ourtexasbook.com/book_268.html.
3. Dzhoga, R. T., Svirko, S. V., Sinelnyk, L. M. (2003). Accounting in budget entities. Kiev: KNEU.
4. Kolisnyk, G. M. (2010). Economic substance and classification of expenses in connection with recording them on accounts. *Scientific Journal of Uzhgorod National University. Economics*, 29 (1), 132-141.
5. Reshetnikova, I. (2010). Implementation of marketing activities of high educational institutions. *Marketing in Ukraine*, 4 (62), 67-70.
6. Svirko, S. V. (1998). *Accounting for expenses and cost calculation for services of sociocultural institutions (based on government high educational institutions)*. Kyiv.
7. Tkachenko, N. M. (2004). *Financial accounting in business in Ukraine*. Kyiv: A.S.K.
8. Trubych, S. (2005). Forming and development of the market of educational services as a prerequisite of Ukrainian entry to the European Union (approaches to specification of conceptual apparatus of investigation), *Journal of Ivan Franko Lviv NU: Economics series*, 34, 32-40.
9. Turylo A. M., Kravchuk Y. B., Turylo A. A. (2006). *Expenses management in a business entity*. – Kiev: Center of educational materials.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 13
2013 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: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 29.05.2013 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-13
Умовно-друк. арк. 56,75. Обл.-вид. арк. 39,00.
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.